

Gir bilaterale investeringsavtaler mer utenlandske direkteinvesteringer?

– en gjennomgang av det teoretiske og empiriske grunnlaget

Elisabeth Grøvan Ruud



Masteroppgave i samfunnsøkonomi
Økonomisk institutt - Universitetet i Oslo
Mai 2013

Gir bilaterale investeringsavtaler mer utenlandske direkteinvesteringer?

– en gjennomgang av det teoretiske og empiriske grunnlaget

Elisabeth Grøvan Ruud, mai 2013

Copyright: Elisabeth Grøvan Ruud

År: 2013

Tittel: Gir bilaterale investeringsavtaler mer utenlandske direkteinvesteringer?
– en gjennomgang av det teoretiske og empiriske grunnlaget

Forfatter: Elisabeth Grøvan Ruud

<http://www.duo.uio.no>

Trykk: Reprosentralen, Universitetet i Oslo

Sammendrag

De siste tiårene har det vært en voldsom vekst i utenlandske direkteinvesteringer (FDI). Med dette utviklet det seg et økende ønske fra investorer om et bedre juridisk rammeverk for å sikre investeringene. Dette har i all hovedsak kommet gjennom bilaterale investeringsavtaler (BITs), og parallelt med veksten i FDI har det vært en voldsom vekst i antall BITs. BITs er ment å skulle øke FDI til et vertsland gjennom å redusere risikoen for investorer. Det var tidlig mye kritikk av BITs, som i stor grad gikk på at de ga for sterke rettigheter og for få plikter til selskaper. I etterkant har man og sett konsekvensene av avtalene i form av stadig flere søksmål. Til tross for de åpenbare direkte og indirekte kostnadene knyttet til BITs har mange land valgt å inngå slike avtaler, og har tydeligvis en tro på at de gir en positiv nettoeffekt. Men både det teoretiske og det empiriske grunnlaget for dette er usikkert.

I denne oppgaven ser jeg på 16 empiriske artikler som på ulike måter og med ulike resultater har testet om BITs gir mer FDI. De ulike resultatene kommer av ulike metoder, ulike tidsperioder, testing av forskjellige effekter og ikke minst at de har med svært ulike, både i størrelse og utviklingsgrad, utvalg av vertsland. Både at ulike land og små endringer i metode kan gi store utslag i resultatet kan tyde på at det ikke er noen universell sammenheng mellom BITs og FDI, men at det er avhengig av kontekst og at BITs derfor har ulik effekt i ulike land og regioner. Det ser også ut til at BITs fungerer dårligst til å tiltrekke mer FDI der det kanskje trengs mest, nemlig i de fattigste landene.

Forord

Takk for god støtte og mange nyttige tips fra min veileder Karen Helene Ulltveit-Moe i arbeidet med denne oppgaven.

Takk og til Gro Randen for gjennomlesing av oppgaven, gode innspill og oppmuntring underveis.

Alle feil og mangler i oppgaven er selvsagt mitt fulle ansvar.

Akronymer

BIT :	Bilateral investeringsavtale
BNP :	Bruttonasjonalprodukt
BRICS:	Brasil, Russland, India, Kina og Sør-Afrika
ECO:	Administrerende direktør
EPZ :	Eksportsoner
FCN:	Friendship, Commerce and Navigation (Forløper til BIT)
FDI :	Utenlandske direkteinvesteringer
FTA:	Frihandelsavtaler
FTZ :	Frihandelssoner
GATS:	Tjenesteavtalen i WTO
GATT:	General Agreement on Trade and Tariffs - Forløperen til WTO
ICSID:	Tvisteløsningsmekanisme i Verdensbanken
IIA :	Internasjonale investeringsavtaler
IMF:	Det internasjonale pengefondet
IPA :	Investeringspromoterende kontor
MAI:	Multilateral investeringsavtale
NGO:	Ikke-statlige organisasjoner
NHD:	Nærings-og handelsdepartementet
NHO:	Næringslivets hovedorganisasjon
OECD:	Organisasjon for økonomisk samarbeid og utvikling
OLI:	Ownership, Location, Internalisation
TRIMS:	Avtale om investeringer i WTO
TRIPS:	Avtale om immaterielle rettigheter i WTO
UNCTAD :	United Nations Conference on Trade and Development
WAIPO:	World Association of Investment Promotion Agencies
WTO:	Verdens handelsorganisasjon

Figurer:

- Figur 1: *Utvikling i innkommende FDI-strøm, gjennomsnitt for de siste 10 år, 1980-2012*
Figur 2: *Utvikling av innkommende FDI-strøm som andel av total eksportstrøm, 1970-2011*
Figur 3: *Gjennomsnittlig vekst i handel og FDI, 1986-2012*
Figur 4: *Andel av innkommende FDI, 1970-2011*
Figur 5: *Andel av verdens BNP, 1992-2011*
Figur 6: *Utvikling i innkommende FDI-strøm, 1992-2011*
Figur 7: *Gjennomsnittlig andel av innkommende FDI-strøm, 2007-2011*
Figur 8: *Gjennomsnittlig andel av innkommende FDI-strøm for siste 5 år, 1975-2012*
Figur 9: *Utvikling i utgående FDI-strøm, gjennomsnitt for siste 10 år, 1980-2012*
Figur 10: *Gjennomsnittlig andel av utgående FDI-strøm, 2007-2011*
Figur 11: *Utgående FDI-strøm, 1992-2011*
Figur 12: *Gjennomsnittlig andel av utgående FDI-strøm for de siste 5 år, 1975-2012*
Figur 13: *Utvikling i antall bilaterale investeringsavtaler, 1980-2011*
Figur 14: *Utvikling i antall tvistesaker, 1987-2011*
Figur 15: *Fangens dilemma*
Figur 16: *Andel av verdens BNP, 1970-2011*
Figur 17: *Innkommende FDI-strøm til Brasil, 1970-2011*

Tabeller:

- Tabell 1: *FDI-beholdning og de fem største mottagere/avsendere av FDI i 2011*
Tabell 2: *Funn, datagrunnlag og periode for de ulike empiriske artiklene*
Tabell 3: *Hvilken effekt de empiriske artiklene har testet for og hva de fant*

Innholdsfortegnelse

1 Introduksjon	2
2 Fakta og trender for FDI og BITs	5
2.1. Vekst og strukturendringer av FDI	5
2.1.1. Vekst i investeringer og handel.....	6
2.1.2. Trender for kapitalimport.....	8
2.1.3. Trender for kapitaleksport	11
2.2. Fremvekst, utvikling og trender for BITs.....	14
2.2.1. Generelle standarder i en BIT	14
2.2.2. Utvikling og vekst av BITs	15
2.2.3. Tvisteløsning gjennom BITS.....	19
2.2.4. Trender for BITS.....	20
2.2.5. En mulig forklaring på veksten i BITs	22
2.3. Flyt av kapital og treaty shopping	24
2.3.1. Kapitalflyt og bruk av skatteparadiser	24
2.3.2. Treaty shopping	28
2.3.3. Nederland som investeringsparadis	28
3 Teoretiske og empiriske forklaringer og effekter av FDI.....	30
3.1. Ulike teorier om FDI.....	30
3.2. Teoretiske effekter av FDI på vertslandet.....	32
3.2.1. Produktmarkedseffektene.....	32
3.2.2. Faktormarkedseffektene.....	33
3.2.3. Ringvirkninger av FDI	34
3.3. Empiriske effekter av FDI og bidrag til økonomisk vekst.....	34
4 Teoretisk effekt av BITs på FDI	37
4.1. Det teoretiske rasjonale for bilaterale investeringsavtaler	37
4.2. Ulike kanaler BITs kan virke gjennom	38
4.2.1. Forpliktelseseffekten.....	38
4.2.2. Signaleffekten	38
4.2.3. Substitutt for institusjon og effekt av strengere beskyttelse	39
5 Gjennomgang og analyse av empiriske funn.....	40
5.1. Empiriske funn.....	40
5.1.1. Økonometriske studier	40
5.1.2. Spørreundersøkelser	45
5.2. Mulige forklaringer på de sprikende empiriske resultatene.....	45
5.2.1 Empiriske bevis for forpliktelseseffekten.....	47
5.2.2. Empiriske bevis for signaleffekten	49
5.2.3. Empiriske bevis for om BITs virker som substitutt for institusjoner	51
5.2.4. Empiriske bevis for effekten av sterkere beskyttelse	52
5.3. Vekst av BITs som bevis for at de er effektive.....	53
6. Konklusjon.....	55
7 Litteraturliste	58

1 Introduksjon

I 1959 ble den aller første bilaterale investeringsavtalen (BIT) signert, og etter det har det blitt signert mange flere. Ved utgangen av 2011 fantes det 2833 BITs og i tillegg var det 331 andre typer internasjonale investeringsavtaler (IIA)¹.

En bilateral investeringsavtale inngås mellom to parter, der en part kan være et land eller en gruppe av land. Avtalene gir rettigheter til selskaper fra det ene landet (hjemlandet) som investerer i det andre landet (vertslandet). Tradisjonelt har slike avtaler blitt inngått mellom utviklede land og utviklingsland, og strømmen av investeringer har typisk gått fra selskaper i det utviklede landet inn i utviklingslandet. Det vil si at det i praksis er utviklingsland som har måttet gi fra seg reguleringsmakt og politisk handlingsrom, mens multinasjonale selskaper fra rike land har fått beskyttelse og rettigheter. Investeringsbeskyttelse, markedsliberalisering og promotering av utenlandske direkteinvesteringer er målene en BITs skal oppnå, og ulike land vektlegger selvsagt de ulike målene forskjellig.

Hovedmotivasjonen til utviklingsland for å inngå BITs er å tiltrekke seg flere utenlandske direkteinvesteringer (FDI) ved å skape et mer investeringsvennlig miljø. En FDI er en investering gjort av et selskap eller enhet i et land inn i et annet land og den totale direkte kapitalen som eies av folk som ikke bor i et land i et gitt år er beholdningen av FDI. Dette ønsker land fordi det skal føre til økonomisk vekst og gjennom det gi utvikling, arbeidsplasser, økt levestandard og andre positive ringvirkninger. Selskapene på sin side ønsker investeringsavtaler for å sikre investeringene sine og redusere risiko, og da spesielt i land der det er ustabilitet.

Med den voldsomme veksten i antall BITs på 90-tallet utviklet det seg et behov og interesse for å finne ut om BITs hadde den ønskede effekten på FDI. Om BITs fører til mer FDI, og om det igjen gir økt vekst og utvikling er viktige spørsmål for å kunne gi politikk anbefalinger til utviklingsland, og for så vidt også rike land. Det ble, og er fortsatt, viktig å finne ut effektene av disse avtalene og om de bidrar til å øke innkommende FDI, særlig siden BITs har blitt et nøkkelinstrument i de fleste land sin strategi for å tiltrekke seg FDI.

¹ UNCTAD (2012)

De empiriske resultatene på om inngåelse av BITs gir økte investeringer har langt fra noen klar konklusjon. Noen forskere har kommet frem til en stor positiv og signifikant effekt, mens andre kommer frem til ingen signifikant og også negativ effekt. Men det de fleste er enige om er at det er andre ting enn BITs som er viktige, og kanskje viktigere, for å sikre investeringer slik som gode institusjoner, god infrastruktur og politisk stabilitet.

Det har også vært store kontroverser rundt disse investeringsavtalene og de senere årene har konsekvensene og kostnadene av avtalene begynt å komme tydeligere frem. Derfor er det og viktig å kartlegge hvilke fordeler de eventuelt gir. Fører de til mer FDI? Gir det for store rettigheter til selskaper i forhold til lands rett til å regulere? Er fordelene knyttet til BITs større enn kostnadene? De seneste trendene som UNCTAD (2012) skriver om er et ønske om å balansere rettigheter og plikter til selskaper bedre, ha mer fokus på bærekraftige investeringer, at antallet nye BITs de siste årene har blitt færre og at antall tvistesaker øker². I tillegg ser man en økende tendens til å drive med «treaty shopping», der selskaper sørger for å investere fra et land med gode BITs og/eller andre avtaler og betingelser for investorer.

Min interesse for sammenhengen mellom BITs og FDI ble vekket da Nærings-og handelsdepartementet (NHD) i 2008 sendte ut på høring en modellavtale for hvordan nye norske BITs skulle se ut. Grunnet mye kritikk ble disse planene lagt i skuffen, men fortsatt har norsk næringsliv gjennom Næringslivets hovedorganisasjon (NHO) uttalt politikk på at de ønsker at Norge skal fremforhandle BITs. Dette for å bedre konkurranseevnen til norske bedrifter i utlandet og sikre at de ikke utsettes for større risiko enn bedrifter fra andre land og skriver i et brev til NHD at «...Med den økende betydning investeringer har i fremvoksende markeder, er det viktig at myndighetene følger opp med å forhandle frem avtaler og rammebetingelser som gir økt sikkerhet, og etablerer et åpent og ikke-diskriminerende investeringsklima»³. Debatten om inngåelse av nye BIT er derfor fortsatt relevant i Norge, og det er viktig å klargjøre om de virker etter hensikten, slik at man kan veie interessene til norsk næringsliv opp mot utviklingspolitiske hensyn.

To ulike metoder er brukt for å undersøke effekten BITs har på FDI. Hovedfokuset mitt og også i empirien er på de økonometriske analysene, men jeg vil også kort summere opp funn gjort gjennom spørreundersøkelser.

² UNCTAD (2012)

³ Bernander (2012)

I kapittel 2 ser jeg på fakta og trender om FDI og BITs. I kapittel 3 ser jeg på ulike effekter FDI kan ha på et vertsland, mens jeg i kapittel 4 redegjør for hvilke effekter BITs kan forventes å ha på FDI. I kapittel 5 går jeg gjennom eksisterende empirisk litteratur som har sett på sammenhengen mellom FDI og BITs, og bruker dette til å gjøre en egen analyse der jeg prøver å forklare hvorfor man har kommet til så ulike resultater. I kapittel 6 konkluderer jeg.

2 Fakta og trender for FDI og BITs

Investeringer har de siste tiårene vokst enormt, og den årlige veksten i FDI har vært høyere enn veksten i handel. For å tiltrekke seg mest mulig investeringer har mange land gjort en rekke investeringspromoterende tiltak som for eksempel etablering av investeringspromoterende kontorer (IPA) og eksportsoner/frihandelssoner (EPZ/FTZ) og firma-spesifikke avtaler om skattefritak og subsidier. Dette har skjedd parallelt med en voldsom vekst i bilaterale investeringsavtaler. På 90-tallet økte antall BITs dramatisk, og de ble særlig inngått mellom et utviklet land og et utviklingsland. Fra 1980 til 2000 økte andelen av FDI inn i utviklingsland som var dekket av en BIT fra 5% til 50%.⁴ I mangel av et multinasjonalt regelverk for investeringer har det rådende regelverket derfor vært å finne i de bilaterale investeringsavtalene, men fra ca år 2000 har antall nye avtaler hatt en synkende trend, og i 2011 var det det laveste antall nye BITs siden før 1990.

Gjennomgående i dette kapitlet bruker jeg mye data fra UNCTAD sin database på nett for å lage figurer. De har definert FDI som «*FDI inflows and outflows comprise capital provided (either directly or through other related enterprises) by a foreign direct investor to a FDI enterprise, or capital received by a foreign direct investor from a FDI enterprise. FDI includes the three following components: equity capital, reinvested earnings and intra-company loans*»⁵. I seksjon 2.3. om investeringsparadiser bruker jeg data fra det internasjonale pengefondet (IMF) på bilateral FDI-beholdning. Dette er data de har samlet inn fra de ulike landene gjennom «The Coordinated Direct Investment Survey»⁶.

2.1. Vekst og strukturendringer av FDI

I 2011 var strømmen av innkommende FDI 1,5 billioner dollar. Dette er noe høyere enn gjennomsnittet rett før finanskrisa. På 90-tallet akselererte prosessen med å åpne og liberalisere for FDI, og fra 1991-2000 ble det gjort over 1100 nasjonale politikkendringer for å bedre vilkårene for FDI.⁷ Dette har fortsatt til i dag, men det er i flere land tegn på en mer restriktiv FDI-politikk.

⁴ UNCTAD (2009)

⁵ UNCTAD database

⁶ IMF database

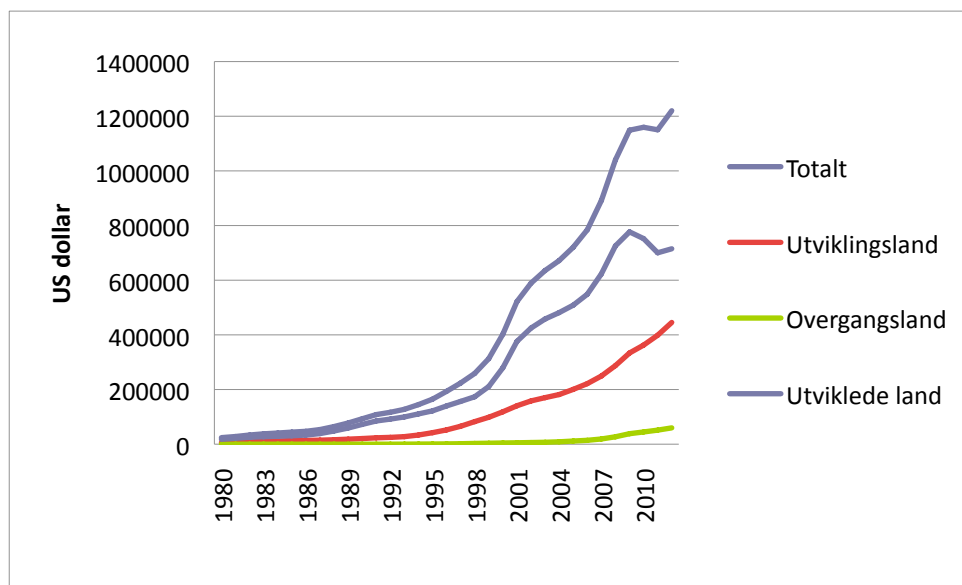
⁷ Aisbett (2009)

Verden og verdens maktforhold slik vi kjenner de fra etter den kalde krigens slutt med USA som eneste supermakt er også i kraftig endring. Særlig Brasil, Russland, India, Kina og Sør-Afrika (BRICS-landene) har hatt en stor økonomisk vekst, og hvilke land som er kapitaleksportører og hvilke som er kapitalimportører endres. Denne trenden har og blitt forsterket, først av forrige finanskrise som rammet de rikeste landene hardest, og nå av den påfølgende krisa i Europa. Utviklingsland har de siste årene økt sin andel av innkommende FDI-strømmer, og BRICS-landene har nådd samme andel som EU.

2.1.1. Vekst i investeringer og handel

I perioden 1985-2000 opplevde 94 land en vekst i FDI på over 20%⁸, og i perioden 1995-2000 var gjennomsnittlig vekst i FDI i lav- og mellominntektsland 17%.⁹ Den voldsomme veksten i FDI er illustrert i figur 1. Grunnet store fluktuasjoner fra år til år blir bilde mer oversiktlig ved å se på gjennomsnittlig FDI de siste årene, og i figuren er det gjennomsnitt for de siste 10 årene totalt i verden og samlet for utviklede land, utviklingsland og overgangsland der overgangslandene er landene i tidligere Sovjetunionen.

Figur 1: Utvikling i innkommende FDI-strøm, gjennomsnitt for de siste 10 år, 1980-2012



Kilde: UNCTAD sin databank

Vi kan se av figur 1 at innkommende FDI-strøm har økt mye, særlig siden 1990 og at utviklingsland samlet har hatt en noe jevnere vekst. Utviklede land hadde en ganske markant

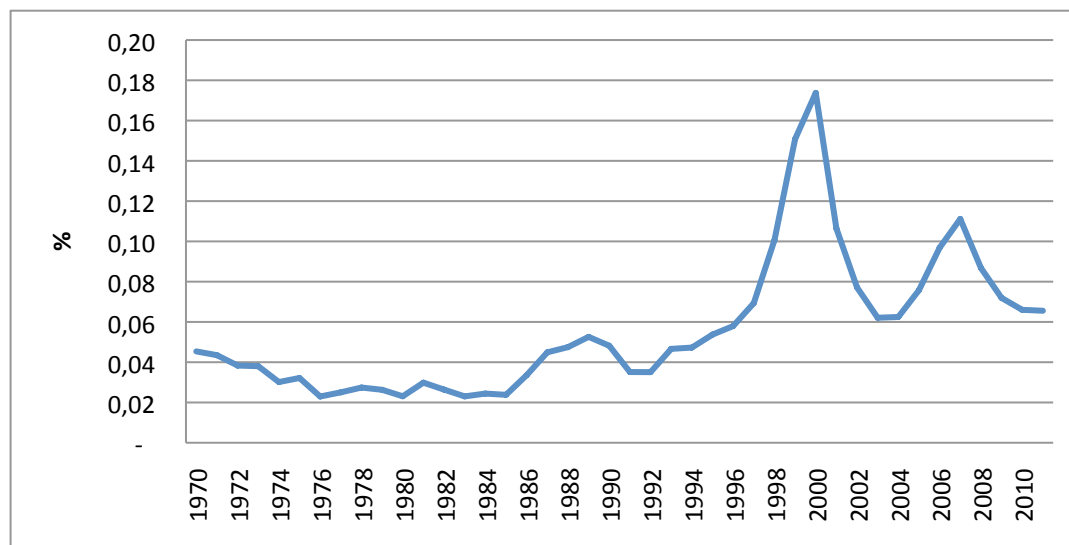
⁸ Aisbett (2009)

⁹ Tobin og Rose-Ackerman (2005)

nedgang i FDI etter finanskrisa i 2007/2008, men vi ser at FDI-strømmen nå igjen vokser. For utviklingsland kan man ikke se at veksten i FDI ble påvirket av finanskrisa i noen særlig grad. Dersom man hadde sett på tall for hvert enkelt år hadde nok bilde sett noe annerledes ut, og fallet etter finanskrisa ville vært enda tydeligere.

Med denne voldsomme veksten i investeringer de siste årene nærmer den totale FDI beholdningen seg nå størrelsen på de årlige handelsstrømmene, selv om disse og har økt mye den samme perioden. I 2011 var den totale verdien av verdenshandelen over 22 billioner amerikanske dollar, mens FDI beholdning var på neste 21 billioner amerikanske dollar¹⁰. De årlige strømmene av FDI har vokst mer enn handelsstrømmene siden 1980, og innkommende FDI som andel av total verdenshandel nådde et toppunkt i år 2000 da den var på over 17%. Dette ser ut til å ha vært et lite avvik, og andelen sank raskt ned til et lavere nivå, og var i 2011 på 6,5%.¹¹ Trenden har allikevel vært at FDI som andel av handel har økt, dette er illustrert i figur 2.

Figur 2: Utvikling av innkommende FDI-strøm som andel av total eksportstrøm, 1970-2011



Kilde: UNCTAD sin databank

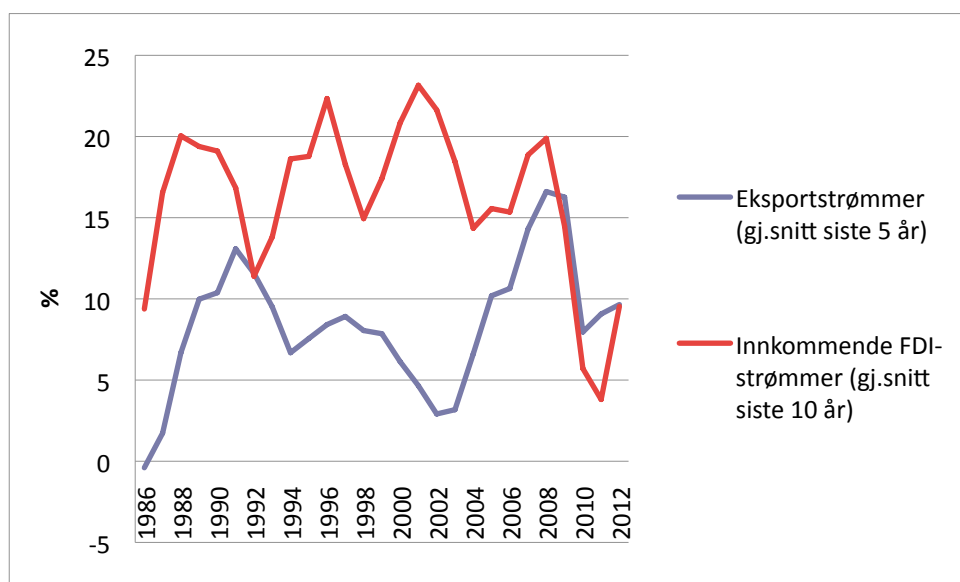
Det er store variasjoner i vekst fra år til år i både handelsstrømmer og FDI-strømmer, og særlig gjelder dette for FDI. Fra 1970-2011 har FDI-vekst variert i intervallet fra -40% til 60%, mens veksten i eksport-strøm har variert, i perioden 1980-2011, mellom -20% til 20%. Gjennomgående må veksten i FDI ha vært høyere enn for handel, siden FDI som andel av

¹⁰ UNCTAD database

¹¹ UNCTAD database

handel har økt i denne perioden. Figur 3 viser tydelig at gjennomsnittlig vekst gjennomgående har vært høyere for FDI-strømmer enn handelsstrømmer. Både vekst i eksportstrøm og innkommende FDI-strøm har vært positiv hele perioden og også av en betydelig størrelsesorden.

Figur 3. Gjennomsnittlig vekst i handel og FDI, 1986-2012



Kilde: UNCTAD sin databank

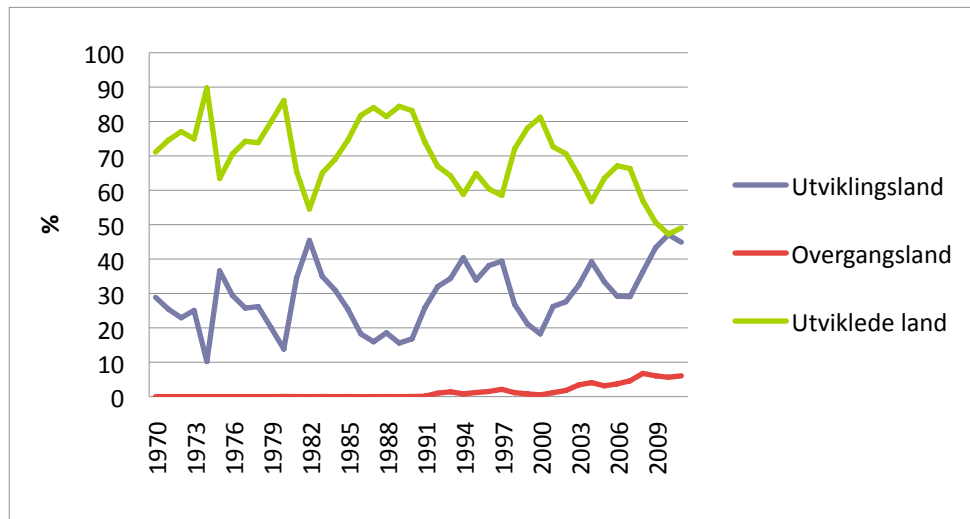
2.1.2. Trender for kapitalimport

Veksten i utviklingsland har gjennomgående vært større enn i utviklede land, slik at de har økt andelen av innkommende FDI. Utviklings- og overgangsökonomier stod for henholdsvis 45% og 6% av det globale FDI i 2011. I projeksjonene til UNCTAD for de neste tre årene vil utviklingsland opprettholde den store andelen innkommende av FDI. Figur 4 viser at andelen FDI til utviklingsland og utviklede land har nærmet seg, selv om fluktuasjonene fra år til år er store.

BRICS-landene har hatt en særlig stor økonomisk vekst. De har nå samlet nesten like stor økonomi som EU og USA og det er Kina som i stor grad trekker BRICS sin andel opp. Med en stor vekst har de nå over 10% av verdens BNP. Dette er illustrert i figur 5. Den økonomiske veksten i BRICS-landene har skjedd parallelt med en vekst i innkommende FDI og er mye av grunnen til veksten for utviklingsland. Av figur 6 kan vi se at EU har klart mest innkommende FDI sammenlignet med BRICS-landene og USA, som er på omtrent samme

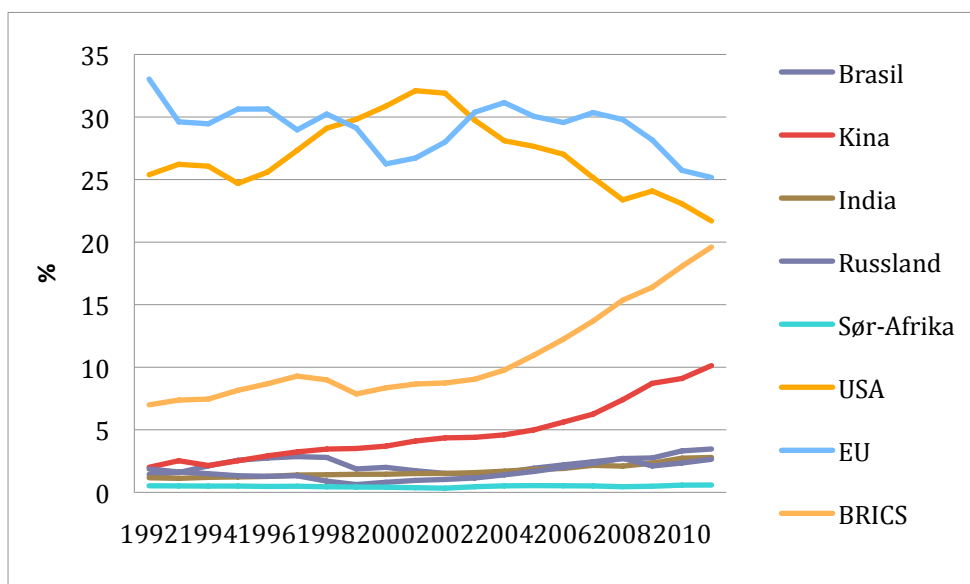
nivå. Det kan se ut til både EU og BRICS-landene har hatt en stigende trend, mens USA var på samme nivå i 2011 som de var i 1999, etter en stor nedgang på slutten av 90-tallet. Men det er igjen store fluktuasjoner fra år til år, særlig for EU-landene.

Figur 4. Andel av innkommende FDI, 1970-2011



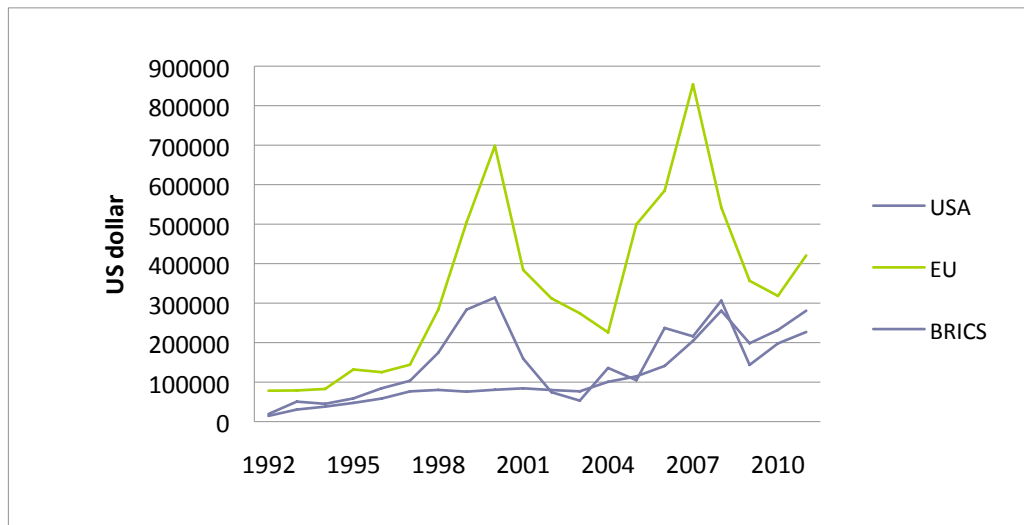
Data: UNCTAD sin databank

Figur 5. Andel av verdens BNP, 1992-2011



Kilde: UNCTAD sin databank

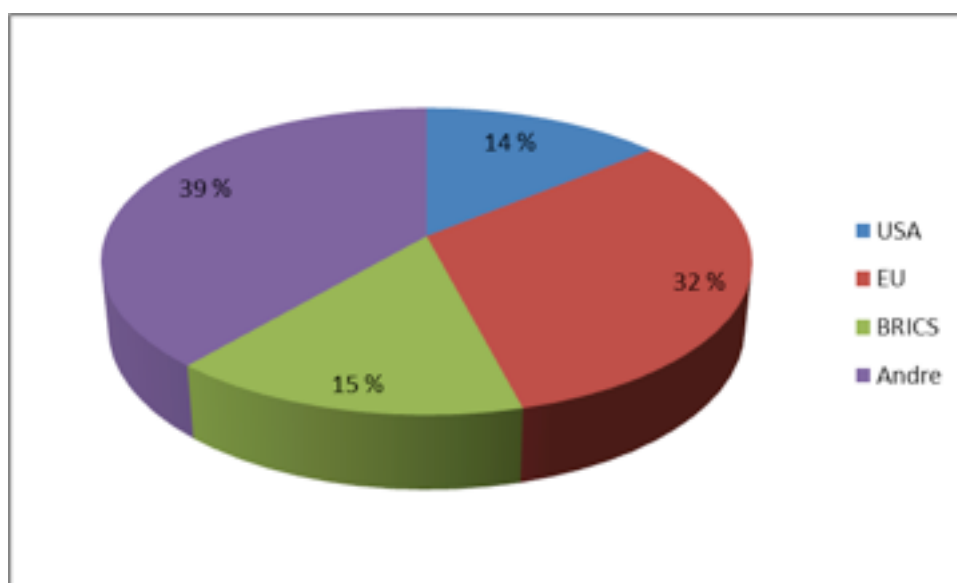
Figur 6. Utvikling i innkommende FDI-strøm, 1992-2011



Kilde: UNCTAD sin databank

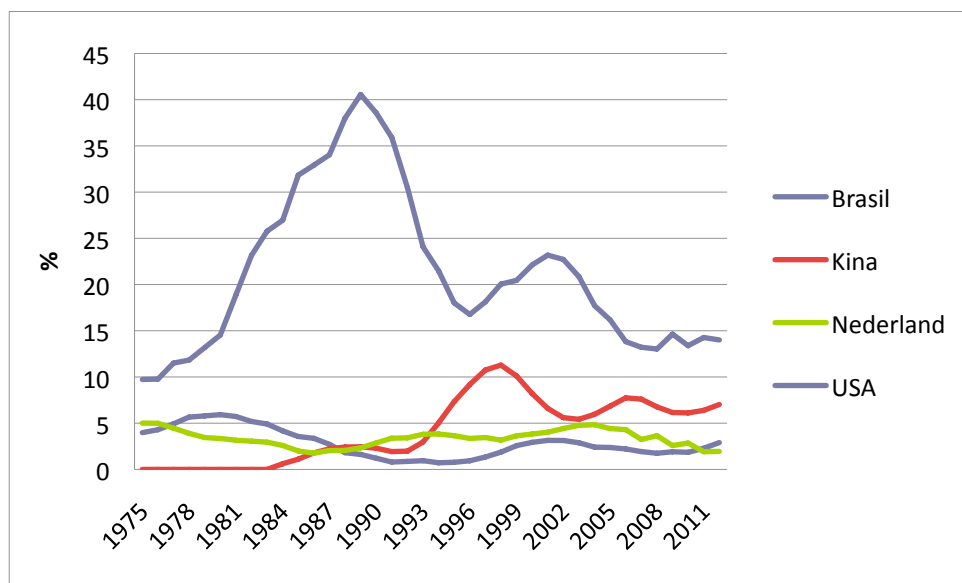
Vi kan se i figur 7 at i perioden 2007-2011 gikk gjennomsnittlig 15% av innkommende FDI til BRICS, mens 14% gikk til USA og 32% til EU. BRICS-landene har altså blitt en betydelig mottaker av FDI. Og av figur 8 kan vi se at USA har gått kraftig tilbake på andel av innkommende FDI de siste årene etter å ha nådd en topp rundt 1990, mens Kina har økt sin andel. Brasil og Nederland har vært jevnere, med en andel som har variert rundt 3%.

Figur 7: Gjennomsnittlig andel av innkommende FDI-strøm, 2007-2011



Kilde: UNCTAD sin databank

Figur 8: Gjennomsnittlig andel av innkommende FDI-strøm for siste 5 år, 1975-2012



Kilde: UNCTAD sin databank

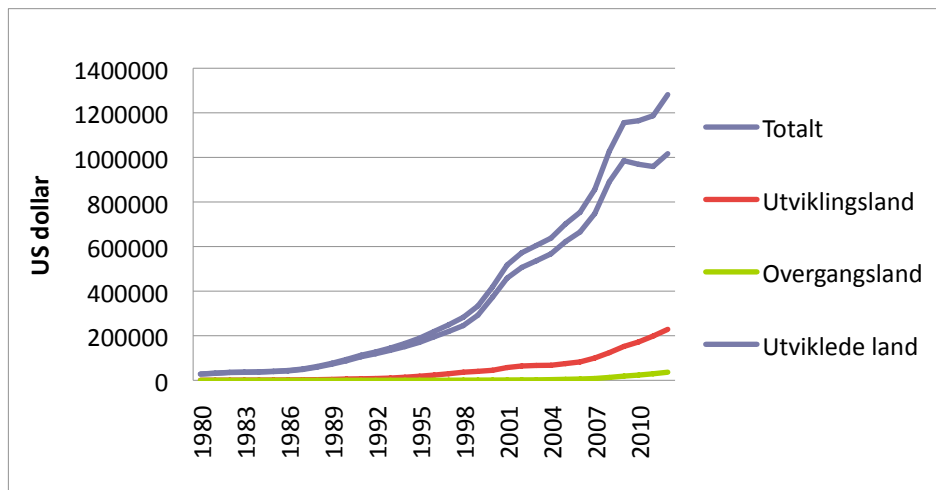
Det er derfor helt tydelig at hvem som mottar FDI har endret seg, der USA og EU har stagnert eller gått tilbake på andel, mens utviklingsland med BRICS i spissen har økt sin andel av FDI. Dette har skjedd parallelt med en voldsom vekst i FDI-strømmer, så økningen, ikke bare som andel, men også i mottatt FDI har vært stor i utviklingslandene.

2.1.3. Trender for kapitaleksport

For utgående FDI er bildet et litt annet. Utgående FDI-strømmer har selvsagt også økt, men her er det fortsatt utviklede land som dominerer som de største investorene som illustrert i figur 9. Det har økt også for utviklingsland, men mindre og senere enn sammenlignet med innkommende FDI. Først rundt 1998 begynte utgående FDI-strøm å øke for utviklingsland, og den er fremdeles betydelig mye lavere enn for EU og USA.

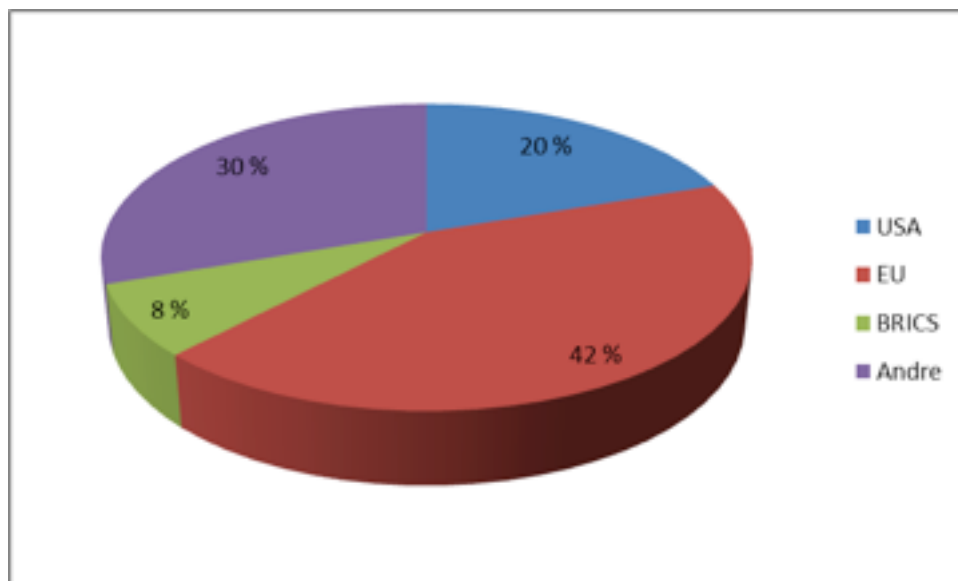
Av figur 10 ser vi at USA og EU er fortsatt dominerende når det kommer til å eksportere kapital, og i perioden 2007-2011 stod de for henholdsvis 20% og 42% i gjennomsnittlig utgående FDI-strøm, mens BRICS stod for 8%. Igjen er BRICS-landene viktige for å forklare veksten i FDI-strømmer, og denne gangen utgående FDI, for utviklingsland.

Figur 9. Utvikling i utgående FDI-strøm, gjennomsnitt for siste 10 år, 1980-2012



Kilde: UNCTAD sin databank

Figur 10: Gjennomsnittlig andel av utgående FDI-strøm 2007-2011



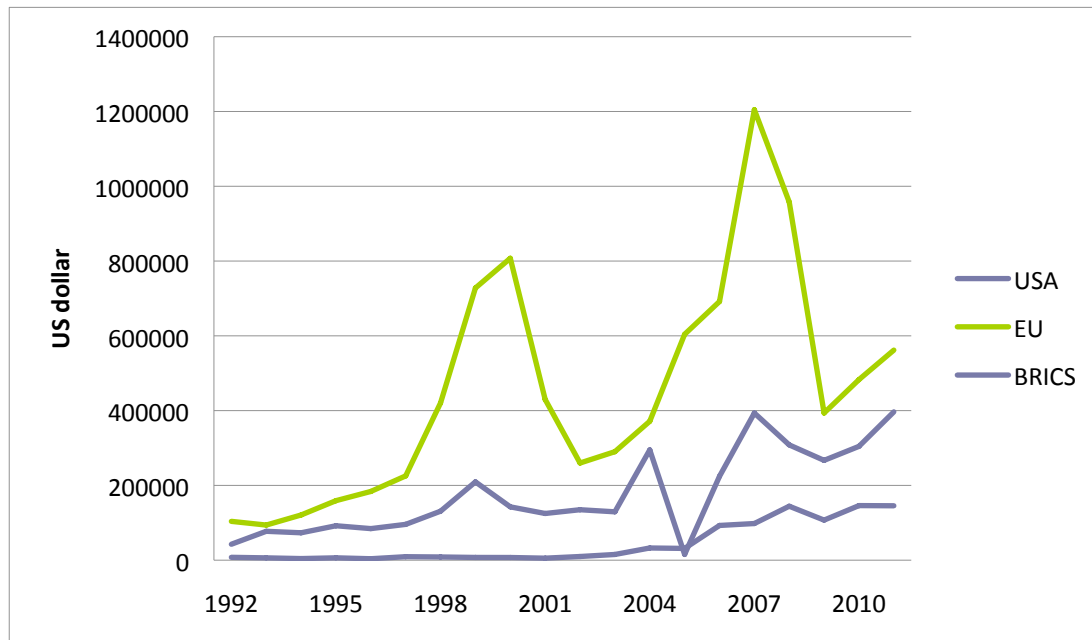
Kilde: UNCTAD sin databank

Av figur 11 ser vi at frem til ca år 2000 hadde BRICS-landene lite eksport av kapital, men at det har økt en del siden. Dette er i tråd med figur 9, og viser at BRICS-landene i stor grad er de som står for mye av kapitaleksporten fra utviklingsland.

Til tross for at de utviklede landene fortsatt dominerer som kilde for utgående FDI illustrerer figur 12 at USA har hatt et kraftig fall av andelen utgående FDI, fra rett under 50% av

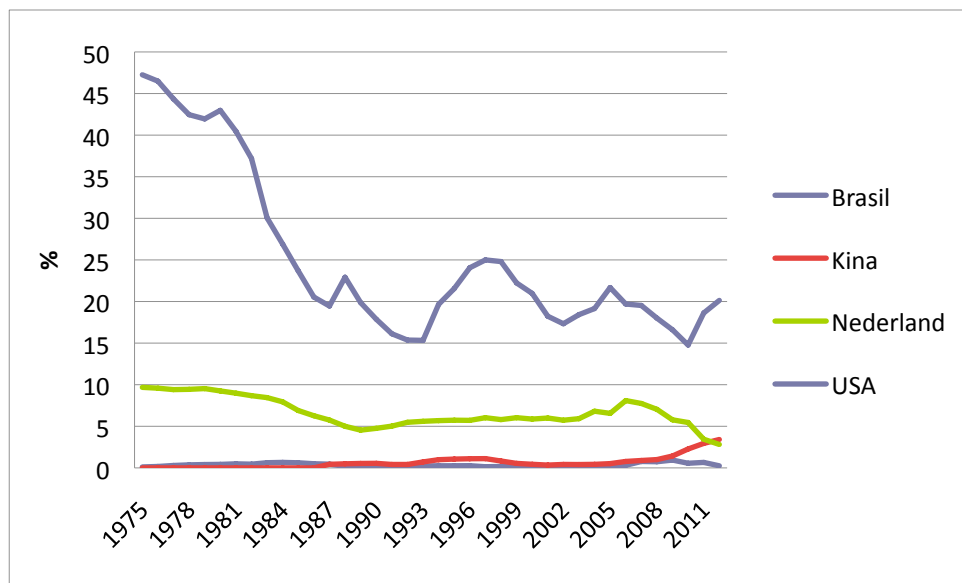
verdens totale i 1970, til ca 20% i dag. Etter ca 1980 har det allikevel holdt seg noenlunde stabilt på rundt 20%.

Figur 11: Utgående FDI-strøm, 1992-2011



Kilde: UNCTAD sin databank

Figur 12: Gjennomsnittlig andel av utgående FDI-strøm for de siste 5 år, 1975-2012



Kilde: UNCTAD sin databank

2.2. Fremvekst, utvikling og trender for BITs

Ved utgangen av 2011 fantes det til sammen 3164 internasjonale investeringsavtaler, der flesteparten, 2833, er BITs. De resterende 331 er økonomisk partnerskapsavtaler, regionale avtaler og frihandelsavtaler (FTA) med investeringskapittel¹². Den første ble inngått i 1959, men først på 90-tallet økte antall avtaler kraftig. I etterkant av denne økningen har det kommet mye kritikk av avtalene og dessuten øker antall tvistesaker. Det er flere forslag til endringer, både av selve avtalene og tvisteløsningsordningene. Foreløpig er få av disse endringene gjennomført, og det er ikke alle land som endrer sine BITs.

2.2.1. Generelle standarder i en BIT

BITs lager et juridisk rammeverk for direkteinvesteringer. De generelle standardene i en BIT er at det skal være rettferdig og rimelig behandling, nasjonal behandling, og ikke-diskriminering mellom land. Det vil si at investeringer fra et land ikke kan behandles noe dårligere enn behandlingen av investeringer fra noe annet land. Vertslandet kan heller ikke behandle egne, nasjonale selskaper noe bedre, men de kan under dette regimet behandle egne selskaper dårligere enn utenlandske. Mange avtaler inneholder klausuler som beskytter overholdelsen av forpliktelser som investor og vertskapet har inngått og de regulerer slikt som etableringsrett, behandling av investeringer, ekspropriering og inneholder ofte en investor-stat tvisteløsningsmekanisme.

I innledningen blir de generelle målene og hensikten med avtalen definert, selv om det ofte ikke er juridisk bindende er det gjerne viktig for tolkning av avtalen. Forhandlingene om omfanget og bruken av avtalen, og hvordan det blir seende ut er avgjørende for hvilken effekt avtalen kan forventes å ha på vertskapetets økonomi. Det er ingen standard definisjon av investering i internasjonal lov, og tolkningen av dette i investeringsavtalene har derfor vært av stor betydning. Avtalene har ofte brede, ressursbaserte definisjoner og inkluderer, i tillegg til fysiske ressurser, også immaterielle rettigheter og kontraktsbevilgning.

Under generell internasjonal lov har land en ubegrensa rett til å nekte utenlandske land og selskaper å etablere seg i deres land. Noen avtaler går allikevel langt i å sikre etableringsrettigheter for utenlandske investorer og en skiller mellom to hovedmodeller. En

¹² UNCTAD (2012)

med kontrollert inngang, der vertslandet fortsatt gis retten til å regulere hvilke utenlandske selskaper som kan etablere seg, og en full liberaliseringsmodell som utvider ikke-diskrimineringsprinsippet og prinsippet om nasjonal behandling til også å gjelde før etablering. Den første typen er foreløpig vanligst, men de fleste BITs utvider investeringsbeskyttelsen til å gjelde investeringer fra det andre landet gjort før ferdigstilling av avtalen.

Internasjonale investeringsavtaler inneholder ikke forpliktelser til de kapitaleksporterende landene annet enn vage formuleringer relatert til investeringspromotering, og promoterer dermed investeringer mest indirekte gjennom å gi investeringsbeskyttelse. Majoriteten av de internasjonale investeringsavtalene, og særlig BITs, promoterer investeringer ved å beskytte utenlandske investorer mot politisk risiko i vertslandet.

2.2.2. Utvikling og vekst av BITs

Avtaler om investeringer har en lang historie, også før man utviklet BITs. Vandevelde (2009) skiller mellom tre historiske perioder; den koloniale (1700-tallet til 2.verdenskrig), den post-koloniale (fra 2.verdenskrig til 90-tallet) og den globale (fra 90-tallet og frem til i dag). I den koloniale perioden var fokuset på beskyttelse av eiendom. USA inngikk «Friendship, Commerce and Navigation»-avtaler (FCN), disse skulle etablere handelsrelasjoner med partnerne, og inneholdt også deler om beskyttelse av eiendom. Dette var i form av bestemmelser om kompensasjon ved ekspropriasjon av eiendom, bestevilkårsbehandling og ikke-diskriminering, denne delen av FCN-avtalene kan derfor sees på som forløpere til BITs.

Normen for behandling av investeringer var i den koloniale perioden internasjonal rett, og stater var bundet til å behandle investeringer etter en minimumsstandard. Beskyttelse av dette var relativt svak siden man ikke hadde noen måte å håndheve overtredelser på. Andre former som militær makt og diplomati var derfor hovedmetodene for å beskytte investeringer.

I starten av den postkoloniale perioden ble «General Agreement on Tariff and Trade» (GATT) opprettet, og handelsregime gikk fra primært å være bilateralt til multilateralt. Havana-charteret, som skulle skape et liberalt investeringsregime for både handel og investeringer, trådte aldri i kraft. FCN-ene i denne perioden ble utvidet slik at ikke bare individer, men også selskaper ble beskyttet. Det ble nå også vanlig at avtalene inkluderte

beskyttelse mot endringer i valutapolitikk. I tillegg ble det inkludert en tvisteløsningsmekanisme under en internasjonal domstol. Konturene av BITs kan altså klart sees.

Avkolonialiseringen som begynte etter 2.verdenskrig betydde mange nye land, ofte med dårlig utviklet økonomi og styresett. Disse landene ønsket å beskytte sin uavhengighet, og var skeptiske til direkteinvesteringer fordi det ble sett på som neokolonialisme - både siden det ga utenlandsk kontroll over produksjonsmidlene og fordi man var bekymret for at utenlandske investorer skulle blande seg i innenlandsk politikk¹³. Fra den første BIT i 1959 frem til 1989 ble det bare inngått 386 avtaler totalt i verden, det vil si omtrent en ny BIT i måneden.

I 1974 ble «Declaration of a New International Economic Order» (NIEO) tatt inn i FN. I denne het det at stater har full og permanent suverenitet over sine naturressurser og økonomiske aktiviteter og det ble ikke spesifisert noen plikt til å betale kompensasjon ved tilfeller av ekspropriasjon. Deretter ble «Charter of Economic Rights and Duties of States» (CERDS) vedtatt, som sa at kompensasjon burde betales og at størrelsen på kompensasjonen skulle være basert på nasjonal lov. Utviklede land responderte på trusselen om ukompensert ekspropriasjon ved å lage BITs som kun omhandlet investeringer. Avtalene ble typisk inngått mellom et rikt, kapitaleksporterende land og et kapitalimporterende lavinntektsland. Så selv om avtalene var gjensidige, var det veldig tydelig at det var utviklingslandet som i praksis påtok seg noen plikter ovenfor utenlandske investorer for å tiltrekke seg investeringer.

Beskyttelsen som ble tilbudt i BITs var ganske lik den som hadde vært tilbudt i de moderne FCN-avtalene. De skulle garantere nasjonal behandling og ikke-diskrimineringsprinsippet, en forpliktelse til å betale en rask, passende/adekvat og effektiv kompensasjon i tilfelle ekspropriering, samt restriksjoner på valutapolitikk.

Fra midten av 60-tallet inkluderte BITs en bestemmelse om at vertslandet og investoren skulle løse noen type uenigheter i internasjonal voldgift, spesielt de som gjaldt bestemmelsene av avtalen. For første gang hadde investorer et effektivt hjelpemiddel mot ulovlige handlinger fra vertslandet som ikke var avhengig av militærmakt eller diplomati fra hjemlandet. I 1965 ble en konvensjon som etablerte «International Centre for Settlement of

¹³ Vandevelde (2009)

Investment Disputes» (ICSID), altså en internasjonal voldgift, i Verdensbanken ferdiggjort, der investorer kunne gå til sak mot vertslandet dersom de mente vertslandet hadde brutt med forpliktelsene i investeringsavtalen. Uenigheter om investeringsbeskyttelse ble med BITs tatt litt ut av politikken og mer inn i jussen¹⁴.

I 1995 ble GATT om til Verdens Handelsorganisasjon (WTO), og det kom inn flere nye avtaler som dekket flere sektorer. «Agreement on Trade Related Investment Measures» (TRIMS) er den avtalen i WTO som handler om investeringer. Den forbyr påbud på utenlandske investeringer som gir handelsforstyrrende ytelseskrav. Det viktigste resultatet for TRIMS var at de allerede eksisterende GATT/WTO-reguleringene nå også gjaldt for FDI og det er det viktigste regelverket for FDI på den multilaterale fronten. TRIMS inkluderer politikk som er ment å sikre nasjonale ringvirkninger av FDI gjennom insentiver, reguleringer og importbarrierer. Ideen bak slik politikk er at det er nødvendig med en aktiv myndighet og reguleringer for å få positive ringvirkninger og nasjonal økonomisk utvikling fra FDI. «Agreement on Trade Related Aspect of Intellectual Property Rights» (TRIPS) gir beskyttelse for intellektuelle rettigheter, som også kan sees på som en type investeringer, og var også en av de nye avtalene da WTO erstattet GATT.

I den postkoloniale perioden så mange på internasjonale investeringsavtaler som ujevne avtaler der utviklingsland motvillig, og kanskje uklokt, ble med for å tiltrekke seg utenlandske investeringer. Men i den globale perioden ble det nesten universelt akseptert at utenlandske investeringer kunne gi økonomisk vekst, og at man derfor burde lage juridiske rammeverk for å promotere og beskytte internasjonale investeringsstrømmer. Ideologi var erstattet med pragmatisme og samarbeid i internasjonale økonomiske relasjoner¹⁵.

Etter at den første BIT ble inngått i 1959, tok det tid før det virkelig økte i avtaler. Ved slutten av 60-tallet var det 75 avtaler, ved slutten av 70-tallet var det 389 og på slutten av 80-tallet hadde antallet BITs økt til 389.¹⁶ Antallet BITs vokste så voldsomt på 90-tallet, dette kan man se av figur 13. De tidligste investeringsavtalene var gjerne mellom et rikt OECD-land og et utviklingsland. Da Berlinmuren falt, og man fikk nye stater i Øst-Europa var det mange av

¹⁴ Vandevelde (2009)

¹⁵ Vandevelde (2009)

¹⁶ Neumayer og Spess (2005)

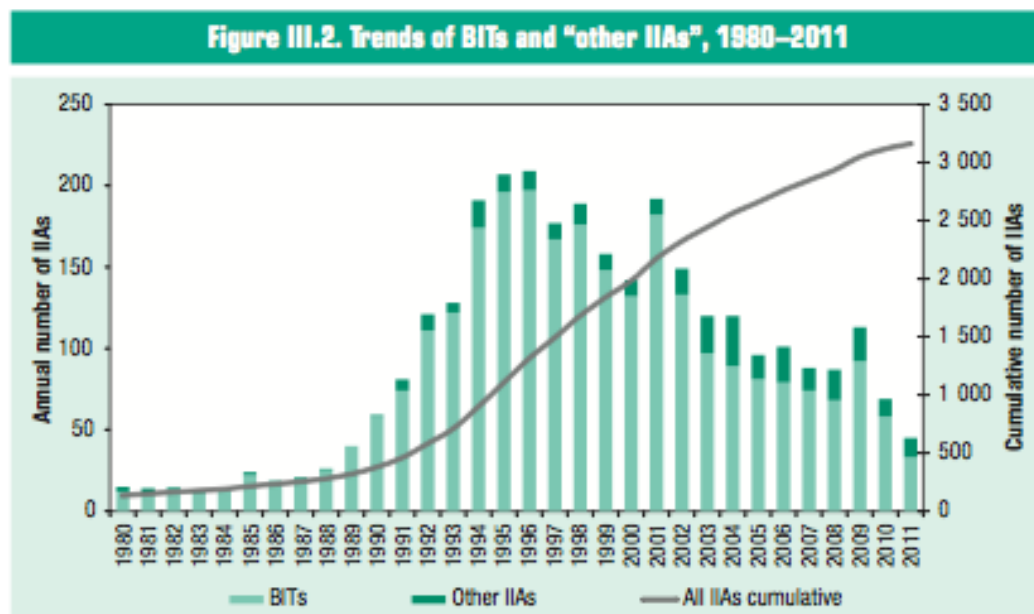
disse som signerte BITs , både med OECD-land og utviklingsland. Den største økningen mot slutten av 90-tallet og frem til i dag har vært avtaler mellom utviklingsland.

Veksten i antall BITs som man så i den globale perioden ser ut til å ha hatt to hovedårsaker.

Den økonomiske suksessen til flere asiatiske land som hadde hatt høye rater av private investeringer og produsert for eksport relativt til andre utviklingsland som hadde hatt en importsubsidieringspolitikk, og selvsagt kollapsen av Sovjetunionen, gjorde at markedsideologien kom ut som den seirende ideologi etter den kalde krigen. Den andre grunnen var manglende alternativer til utenlandske investeringer som kilde til kapital.

Gjeldskrisa på 80-tallet hadde kraftig redusert mulighetene for å få tatt opp private lån, som i 1980 hadde stått for halvparten av all kapitalflyt til utviklingsland¹⁷.

Figur 13. Utvikling i antall bilaterale investeringsavtaler, 1980-2011



Kilde: UNCTAD (2012)

Mot slutten av 80-tallet forlot de tidligere kolonilandene sin fiendtlighet mot utenlandske investeringer og begynte åpent å søke investeringer ved å prøve å skape et investeringsvennlig klima. I løpet av de neste 15 årene ble omtrent 2000 BITs inngått. Disse var ganske like i innhold som de tidligere inngåtte avtalene. Trenden mot mer liberalisering fortsatte og land søkte dypere integrering enn det de fikk til gjennom WTO-rammeverket eller avtaler om bare investeringer. Det ble derfor også inngått en rekke regionale og

¹⁷ Vandevelde (2009)

bilaterale handelsavtaler som også inkluderte investeringsbeskyttelse. Per juni 2007 var 251 slike avtaler inngått, og dette er en trend vi fortsatt ser i dag.

Utviklingen av standardene i internasjonale investeringsavtaler har altså gått gjennom flere store faser, men man har ikke kommet frem til noen multilateral investeringsavtale utover det som er dekket av TRIMS, selv om det har blitt forsøkt. En multilateral investeringsavtale (MAI) ble på 90-tallet forhandlet i OECD, og den skulle være åpen også for ikke-medlemmer. Organisasjoner fra sivilsamfunnet (NGO) i mange land protesterte kraftig mot avtalen, og i land som Canada og Frankrike ble MAI-avtalen sett på som en trussel mot nasjonal suverenitet og lokale kulturer. Dette, sammen med press fra sivilsamfunnet, fikk Frankrike til å trekke seg fra forhandlingene i 1998, og avtalen ble aldri inngått. De BITs som siden har blitt inngått ligner allikevel i stor grad på det som lå på bordet da MAI-avtalen ble forhandlet.

2.2.3. Tvisteløsning gjennom BITS

Det er tvisteløsningsordningen og det at investeringsavtaler gir investorer mulighet til å saksøke stater som skiller investeringsavtalene fra andre internasjonale avtaler.

Tvisteløsningsmekanismer kan deles mellom de som omhandler uenigheter om overholdelse og tolkning av avtalen mellom de to landene som har inngått avtalen, og uenigheter mellom investor og vertsland.

En av de mest vanlige disputtene mellom de kapitaleksporterende og kapitalimporterende landene har vært om behandling relatert til kompensasjon for ekspropriering, og til nå har tvister som omhandler tolkning av rett og rimelig behandling vært konsentrert om ansvaret vertslandet har ovenfor investor.

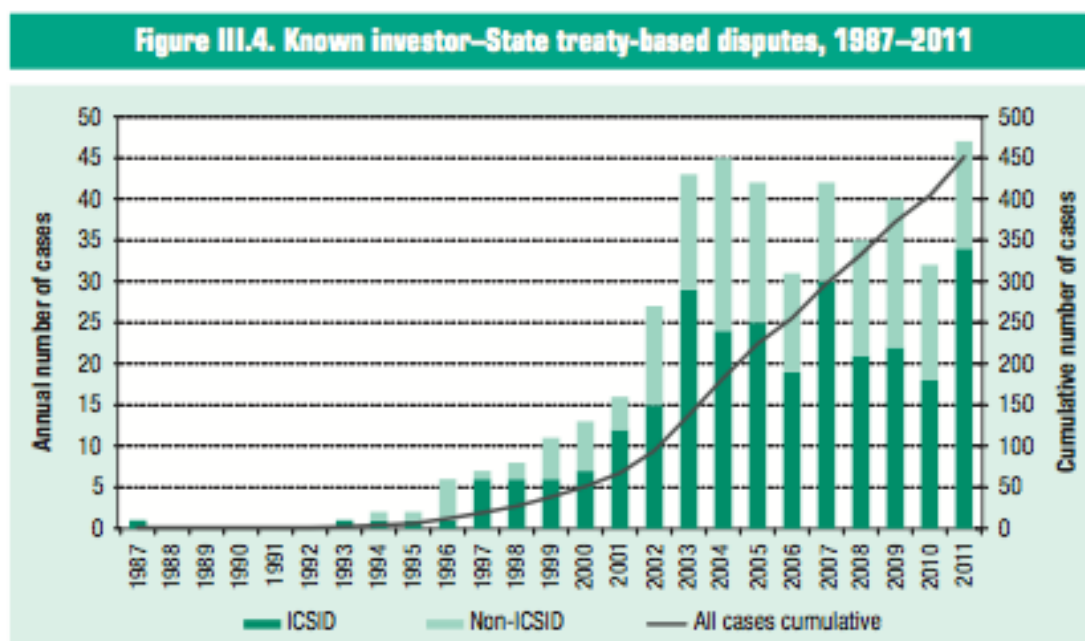
Ikke-diskrimineringsklausulen er også kjent som en type paraply-klausul siden den sikrer en ekstra stabilitet i kontrakten da den gjør forpliktelsene til investorene i avtalen til en avtalestandard. Slike paraplyklausuler har vært gjenstand for kontroverser i bestemmelser i tvister i ICSID. Gitt målet til BITS, å skape et godt investeringsklima og kontrollere at ikke myndigheter misbruker sin makt i møte med investorer, er det foreslått at en riktig fremgangsmåte hadde vært å kun bruke paraplyklausuler i de delene av kontrakten som handler om et slikt maktmisbruk.

2.2.4. Trender for BITS

I 2011 ble 47 nye IIAs signert totalt, hvorav 33 var BITS. Dette er en fallende trend, så tradisjonelle investeringsavtaler ser ut til å bli mindre viktige. Dette har flere årsaker der de viktigste ifølge UNCTAD (2012) er et gradvis skift mot regionale avtaler og det faktum at BITS blir stadig mer kontroversielle og politisk sensitive. Nå som et økende antall utviklingsland også blir kapitaleksportører, må de revurdere rollen til investeringsavtaler også som en måte de kan beskytte og øke sine investeringer til utviklede land og til andre utviklingsland. Sør-Sør samarbeid for å lage investeringsregler har økt kraftig, og ca en fjerdedel av investeringsavtalene er nå mellom utviklingsland.¹⁸

Samtidig har antall tvistesaker økt, og i 2011 var antallet kjente nye investor-stat tvister 46. Dette er det høyeste antallet saker som noen gang har kommet i løpet av et år og følger trenden de siste årene med stadig flere tvistesaker, med en markant økning på 2000-tallet. Dette er illustrert i figur 14. I tillegg er det mange saker som ikke registreres, og som da gjerne ender med et forlik uten å gå gjennom tvisteløsning. Dersom en sak ender med forlik er det og ofte at erstatningsbeløpet holdes hemmelig, og i de sakene som ikke registreres er det stor usikkerhet rundt hvilke beløp man blir enige om.

Figur 14: Utvikling i antall tvistesaker, 1987-2011



Kilde: UNCTAD (2012)

¹⁸ UNCTAD (2012)

Bærekraftig utvikling har de senere årene fått økt oppslutning i internasjonal investeringspolitikk og flere ideer for reform av investor-stat tvisteløsning har kommet opp, selv om ingen foreløpig har blitt gjennomført. Mange land fortsetter å liberalisere og promotere utenlandske investeringer i ulike industrier for å stimulere til vekst, samtidig blir nye regulerende og restriktive forholdsregler introdusert også av industripolitikkårsaker. Den overordna trenden med investeringsliberalisering og promotering ser ut til å gå mer og mer mot spesifikke industrier, og spesielt tjenestesektoren¹⁹.

UNCTAD sitt investeringsrammeverk for bærekraftige investeringer (IPFSD) reflekterer erkjennelsen av at dersom liberalisering skal generere bærekraftige utvikling må det følges av etablering av gode reguleringer og institusjonelt rammeverk – om ikke dette må komme før²⁰. Ny investeringspolitikk bør prøve å skape synergier med økonomiske utviklingsmål og oppnå samstemthet i utviklingsstrategier, den må fostre ansvarlig investoroppførsel og innlemme prinsipper om samfunnsansvar. Dette må sikres med en effektiv politikk både i implementering og i det institusjonelle miljøet det opereres i. På det internasjonale plan er det behov for å styrke utviklingsdimensjonen av internasjonale investeringsavtaler, balansere rettigheter og plikter til stater og investorer, sikre nok handlingsrom for stater til å kunne føre en bærekraftig utviklingspolitikk og håndtere kompleksiteten i at regelverk er så fragmentert i de mange ulike internasjonale investeringsavtalene.

Os og Knottnerus (2011) skiller mellom tre generasjoner med avtaler, der tredje generasjon av avtaler i noen grad tar innover seg kritikken som har vært rettet mot BITs. Dette ble delvis fremprovosert av at søksmål også begynte å komme mot rike land som selv hadde designet avtalene. I tredjegerasjonsavtaler har man sett problemene brede definisjoner, som man gjerne hadde i de tidlige avtalene, kan ha, og det har vært en tendens til å snevre inn definisjonen. Avtalene som betegnes som tredjegerasjons inneholder og gjerne en klausul som sikrer at multinasjonale selskaper ikke kan benytte seg av BITs-ene gjennom postboksunderselskaper. Det er altså innholdet som bestemmer hvilken generasjon de tilhører, og i mindre grad tidspunktet for inngåelse av avtalen.

UNCTAD (2009) diskuterer muligheten for om investeringsavtaler kan promotere investeringer mer direkte, og ikke kun indirekte gjennom investeringsbeskyttelse som de

¹⁹ UNCTAD (2009)

²⁰ UNCTAD (2012)

tradisjonelt har gjort. Dette kan skje ved for eksempel utveksling av investeringsrelatert informasjon, etablering av bedre linker mellom utenlandske investorer og nasjonale selskaper, teknisk assistanse og kapasitetsbyggende programmer for investeringspromoterende kontorer (IPA), oppmuntring av teknologisk overføring, fjerning av uformelle investeringshindringer og institusjonalisering av mekanismer for å koordinere investeringspromoterende aktiviteter. Ved å inngå avtaler med fokus på effektive investeringspromoterende aktiviteter, vil det kanskje fokuseres mer på kvalitet av FDI og at bidraget FDI gir for en bærekraftig utvikling i vertslandet maksimeres.

Basert på mangler ved det eksisterende tvisteløsningssystemet er det en rekke forslag til reform. UNCTAD (2009) foreslår å jobbe for å redusere det økende antall nye saker, ha større åpenhet rundt tvister og dessuten øke legitimiteten til tvisteløsningsordningen. En ønsker også å øke kvaliteten i rettssystemet, redusere lengde og kostnaden ved tvister, assistere utviklingsland med å håndtere tvister og mener dessuten det er nødvendig å se på svakheter ved hele systemet. Noen land har allerede inkorporert endringer i sine investeringsavtaler, mens andre fortsetter å inngå avtaler som ligner de gamle.

Stadig flere, også i utviklede land, går ut og sier nei til BITs, ikke bare av hensyn til utviklingslandene, men av egne nasjonale hensyn (for eksempel Australia og Canada). Selv om en del av de nye investeringsavtalene fortsatt fokuserer på investeringsbeskyttelse som det eneste målet for avtalen, er det andre som inkluderer nye ting som skal sikre at avtalen ikke ødelegger, men heller bidrar til bærekraftige utviklingsstrategier og fokuserer på miljømessige og sosiale konsekvenser av en investering. For å sikre dette har investeringsavtaler begynt å inkludere standarder om miljø og arbeiderbeskyttelse, men det finnes foreløpig ingen avtaler med bindende forpliktelser til investorene.

2.2.5. En mulig forklaring på veksten i BITs

Med NIEO og resolusjonen om at land hadde permanent suverenitet over sine naturressurser, hadde verken ”prompt, adequate, and effective”-standarden eller ”appropriate compensation”-standarden nok støtte til å bli sett på som internasjonal rett. Utviklingsland hadde dermed vunnet en klar seier, men selv om utviklingsland motsatte seg disse standardene og fikk gjennomslag for NIEO, har de samme landene inngått mange BITs som inneholder lignende forpliktelser som man hadde med de gamle standardene.

En forklaring på denne tilsynelatende paradoksale oppførselen er at de er del av et slags fangens dilemma-spill, der det å stå imot investeringsavtaler sammen er det beste. Men når hvert enkelt land tilbys en BIT, har de alle en gevinst i å avvike og signere en BIT, siden man da bedre kan konkurrere om investeringer.²¹

De gamle standardene for investeringer ble altså avvist som en gruppe, mens BITs blir signert av enkeltland. Resultatet når avtaler inngås bilateralt kan være at land byr over hverandre i kontraktsbetingelsene til investorer, og dersom markedet er perfekt vil resultatet være et vertsland byr over hverandre helt til verdien av investeringen er null. Så selv om utviklingsland som gruppe kanskje er best tjent med å tvinge investorer til å inngå kontrakter som ikke kan prøves for en internasjonal rett, og på andre måter begrense rettighetene til investorer og dermed gi vertslandet større fleksibilitet i å tjene på investeringer, kan et land ha et sterkt insentiv til å forhandle frem investeringsavtaler enkeltvis for å bli et mer attraktivt sted å investere.

Figur 15. Fangens dilemma

Land A Resten	Inngå avtale	Ikke inngå avtale
Inngå avtale	2,2	4,1
Ikke inngå avtale	1,4	3,3

Dette er illustrert i figur 15, som er en sterk forenkling av at land A må velge mellom å inngå avtale eller ikke. Det beste, symbolisert med verdien 4, er om de selv inngår avtaler, men ingen andre gjør det. Det verste for land A er det motsatt – altså at alle andre inngår avtale, men at land A ikke gjør, dette har derfor verdien 1. Det nest beste er om ingen inngår avtale (3,3), mens det nest verste er at alle gjør det (2,2). Men uansett hva resten av verden gjør er land A tjent med å inngå avtale. Dersom resten av verden ikke inngår avtale, vil land A få det best ved å gjøre det siden 4 er bedre enn 3. Og om resten av verden inngår avtale er også Land A tjent med å inngå en avtale, siden 2 er bedre enn 1. Resultatet er at man havner i en

²¹ Guzman (1998)

situasjon der alle har avtaler, som for alles del er dårligere enn om ingen hadde inngått avtaler.

2.3. Flyt av kapital og treaty shopping

Fremveksten av multinasjonale selskaper og den voldsomme veksten man har sett av FDI, har gitt en økning i kapitalflyten. Dette har og ført til at mange selskaper benytter seg av de smutthullene som oppstår ved at skatteregler og andre betingelser for selskaper ikke er harmonisert på global basis. Treaty shopping er at selskaper investerer gjennom land som har gode avtaler om investeringer, gjerne da gjennom BITs, men også bilaterale skatteavtaler²². Treaty shopping er kontroversielt, men det er ulike syn både på lovligheten av det og om det er noe å trakte etter. Nederland har blitt trukket frem som et land med særlig gode BITs og andre betingelser for investorer og at mange selskaper derfor velger å ha et underselskap registrert der for å kunne benytte seg av nederlandske BITs.

2.3.1. Kapitalflyt og bruk av skatteparadiser

I tabell 1 er det en oversikt over hvilke land som er de 5 største mottagerne og de 5 største avsenderne av FDI-beholdning i 2011 for en rekke land. Siden IMF og UNCTAD har ulike metoder for å finne FDI, har de også ganske ulike tall for FDI-beholdning. En viktig forskjell er at UNCTAD regner moderselskapet som avsender av FDI selv om det går via et gjennomstrømnings- eller postboksselskap. IMF sine tall kommer fra egenrapportering fra landene, så det kan og være forskjeller grunnet ulike metoder for innhenting av data.

Det første som kan være verdt å merke seg er den enorme forskjellen i tallene for FDI beholdning fra UNCTAD og IMF for Nederland og Luxembourg, og dessuten hvor store tallene fra IMF er for disse to landene. Luxembourg og Nederland er små økonomier sammenlignet med USA, dette er og illustrert i figur 16, allikevel har de, om man ser på tallene fra IMF, FDI-beholdninger, både ut og inn, i samme størrelsesorden som USA. Så i tallene fra IMF kan man se at små land brukes som et mellomland for investeringer, uten at dette fanges opp av UNCTAD-tallene.

²² Os og Knottnerus (2011)

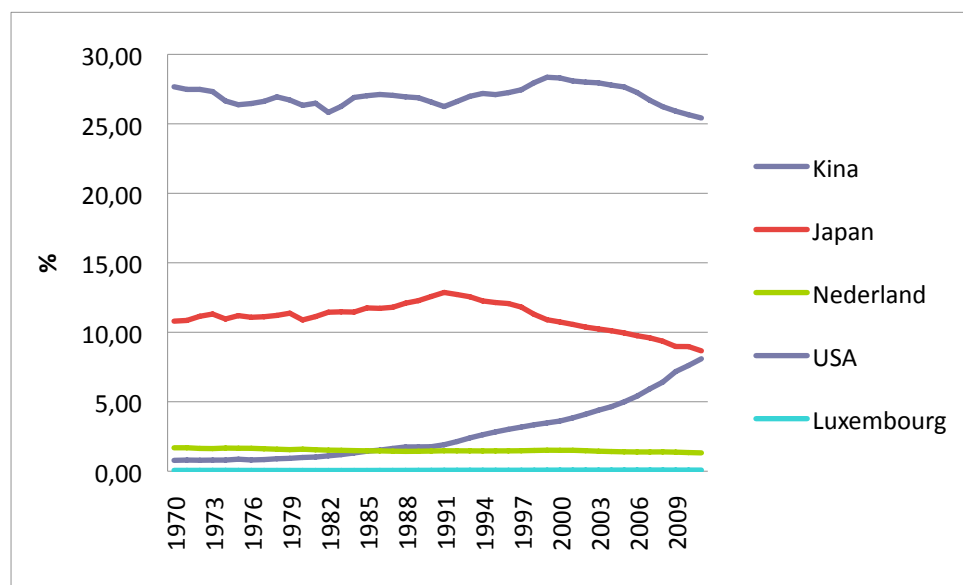
Tabell 1: FDI-beholdning og de fem største mottagere/avsendere av FDI i 2011 (målt i millioner dollar)

NEDERLAND:					
Innkommende FDI-beholdning			Utgående FDI-beholdning		
Totalt UNCTAD	589.051		Totalt UNCTAD	943.086	
Totalt IMF	3.327.456	100 %	Totalt IMF	4.117.806	100 %
USA	693.801	21 %	Storbritannia	571.673	14 %
Luxembourg	464.993	14 %	USA	463.497	11 %
Storbritannia	458.928	14 %	Luxembourg	359.125	9 %
Sveits	175.701	5 %	Tyskland	253.039	6 %
Bermuda	160.875	5 %	Sveits	247.057	6 %
LUXEMBOURG:					
Innkommende FDI-beholdning			Utgående FDI-beholdning		
Totalt UNCTAD	114.617		Totalt UNCTAD	129.482	
Totalt IMF	2.653.547	100 %	Totalt IMF	2.731.302	100 %
Storbritannia	441.077	17 %	Storbritannia	211.556	8 %
USA	291.030	11 %	USA	195.940	7 %
Sveits	90.827	3 %	Sveits	184.935	7 %
Canada	84.481	3 %	Canada	50.015	2 %
USA:					
Innkommende FDI-beholdning			Utgående FDI-beholdning		
Totalt UNCTAD	3.509.359		Totalt UNCTAD	4.499.962	
Totalt IMF	2.547.828	100 %	Totalt IMF	4.155.551	100 %
Storbritannia	442.179	17 %	Nederland	595.139	14 %
Japan	289.49	11 %	Storbritannia	549.399	13 %
Nederland	240.306	9 %	Luxembourg	335.279	8 %
Tyskland	215.938	8 %	Bermuda	327.185	8 %
Sveits	211.700	8 %	Canada	318.964	8 %
BRASIL:					
Innkommende FDI-beholdning			Utgående FDI-beholdning		
Totalt UNCTAD	669.670		Totalt UNCTAD	202.586	
Totalt IMF	705.689	100 %	Totalt IMF	134.916	100 %
Nederland	174.507	25 %	Østerrike	47.318	35 %
USA	123.973	18 %	Nederland	16.572	12 %
Spania	93.36	13 %	Britiske Jomfruøyer	14.874	11 %
Frankrike	35.824	5 %	Caymanøyene	13.782	10 %
Japan	35.384	5 %	Bahamas	12.478	9 %
RUSSLAND:					
Innkommende FDI-beholdning			Utgående FDI-beholdning		
Totalt UNCTAD	457.474		Totalt UNCTAD	362.101	
Totalt IMF	455.904	100 %	Totalt IMF	361.738	100 %
Kypros	128.816	28 %	Kypros	121.596	34 %
Nederland	59.745	13 %	Nederland	57.291	16 %
Britiske Jomfruøyer	56.442	12 %	Britiske Jomfruøyer	46.137	13 %
Bermuda	32.545	7 %	Sveits	12.679	4 %
Bahamas	27.089	6 %	Luxembourg	11.599	3 %
INDIA:					
Innkommende FDI-beholdning			Utgående FDI-beholdning		
Totalt UNCTAD	201.724		Totalt UNCTAD	111.257	
Totalt IMF	201.014	100 %	Totalt IMF	62.600	100 %
Mauritius	58.727	29 %	Mauritius	13.131	21 %
Storbritannia	33.713	17 %	Nederland	10.164	16 %
USA	25.884	13 %	Singapore	8.799	14 %
Japan	12.919	6 %	USA	4.530	7 %
Singapore	12.585	6 %	Arabiske Emirater	3.422	5 %

KINA:					
Innkommende FDI-beholdning			Utgående FDI-beholdning		
Totalt UNCTAD	711.802		Totalt UNCTAD	365.981	
Totalt IMF	1.906.908	100 %			
Hong Kong	856.758	45 %			
Britiske Jomfruøyer	297.792	16 %			
Japan	121.999	6 %			
Singapore	76.386	4 %			
USA	57.751	3 %			
SØR-AFRIKA:					
Innkommende FDI-beholdning			Utgående FDI-beholdning		
Totalt UNCTAD	129.890		Totalt UNCTAD	72.285	
Totalt IMF	134.391	100 %	Totalt IMF	78.533	100 %
Storbritannia	63.213	47 %	Kina	12.771	16 %
Nederland	27.839	21 %	Storbritannia	11.322	14 %
USA	9.198	7 %	Mauritius	8.527	11 %
Tyskland	7.556	6 %	Australia	4.463	6 %
Kina	4.383	3 %	Østerrike	4.333	6 %
NIGERIA:					
Innkommende FDI-beholdning			Utgående FDI-beholdning		
Totalt UNCTAD	69.242		Totalt UNCTAD	5.865	
Totalt IMF	48.614	100 %			
Bermuda	8.997	19 %			
Nederland	8.797	18 %			
Frankrike	7.154	15 %			
Storbritannia	6.621	14 %			
Italia	4.736	10 %			
NORGE:					
Innkommende FDI-beholdning			Utgående FDI-beholdning		
Totalt UNCTAD	171.524		Totalt UNCTAD	207.469	
Totalt IMF	149.161	100 %	Totalt IMF	172.513	100 %
Sverige	26.225	18 %	Nederland	23.606	14 %
USA	16.883	11 %	Sverige	21.483	12 %
Nederland	16.682	11 %	Singapore	21.399	12 %
Danmark	8.753	6 %	Belgia	14.502	8 %
Storbritannia	8.472	6 %	Spania	14.121	8 %
FRANKRIKE:					
Innkommende FDI-beholdning			Utgående FDI-beholdning		
Totalt UNCTAD	963.792		Totalt UNCTAD	1.372.676	
Totalt IMF	973.112	100 %	Totalt IMF	1.597.466	100 %
Nederland	169.118	17 %	USA	239.989	15 %
Storbritannia	125.277	13 %	Belgia	215.812	14 %
Luxembourg	115.556	12 %	Storbritannia	188.770	12 %
Belgia	105.626	11 %	Nederland	179.602	11 %
USA	101.337	10 %	Tyskland	105.435	7 %
TYSKLAND:					
Innkommende FDI-beholdning			Utgående FDI-beholdning		
Totalt UNCTAD	713.706		Totalt UNCTAD	1.441.611	
Totalt IMF	927.505	100 %	Totalt IMF	1.356.096	100 %
Nederland	205.651	22 %	USA	232.002	17 %
Luxembourg	146.348	16 %	Storbritannia	148.078	11 %
USA	91.769	10 %	Luxembourg	98.992	7 %
Frankrike	89.482	10 %	Frankrike	98.660	7 %
Sveits	86.424	9 %	Nederland	89.576	7 %

Kilde: Data hentet fra: IMF og UNCTAD sine databaser.

Figur 16: Andel av verdens BNP, 1970-2011



Kilde: UNCTAD sin databank

Det neste en kan merke seg fra tabellen er hvor mange land som ofte betegnes som skatteparadiser som havner på topp 5 listene til mange av landene. Skatteparadiser kjennetegnes, ifølge OECD, ved at de har lav eller ingen skatt på kapitalinntekter, et eget skattesystem for gjennomstrømmingsselskap, lite eller ingen åpenhet om eierskap og mangelfullt tilsyn og mangel på informasjonsutveksling med andre land²³. Ved å benytte seg av skatteparadiser unndrar selskaper seg for mange milliarder dollar i skatt, det er selvsagt umulig å vite akkurat hvor mye, men anslag gir at samlet ulovlig kapitalflukt fra utviklingsland til skatteparadiser tilsvarer 6-8,7% av landenes BNP²⁴.

60% av FDI inn i Kina er fra Hong Kong og Singapore, nesten 20% av investeringene inn i Nigeria kommer fra Bermuda og for Russland er alle landene på topp 5, både innkommende og utgående FDI-beholdning, såkalte skatteparadiser og land med såpass liten økonomi at det er grunn til å anta at mye kommer via datterselskaper. I Norge går 14% av investeringene til Nederland og 12% til Singapore, disse landene er dermed henholdsvis den største og den tredje største mottager av norsk FDI.

²³ NOU (2009)

²⁴ NOU (2009)

2.3.2. Treaty shopping

Tallene fra IMF og UNCTAD er såpass forskjellige at det gir god grunn til å anta at mye investeringer går via datterselskaper i andre land. Dersom dette skjer for å benytte seg av mer fordelaktige avtaler i mellomlandene sier man gjerne at selskapene driver med treaty shopping. Men siden vertsland gjennom BITs bevisst bytter bort noe suverenitet og politisk handlingsrom, mot å skulle tiltrekke seg mer investeringer mener flere at det er uinteressant hvor investeringene kommer fra og at treaty shopping derfor ikke er et problem.

Et vanlig argument mot treaty shopping er at det bryter med prinsippet om gjensidighet. Et større, og kanskje mer tungtveiende argument er at treaty shopping er uønsket utfra et ønske om bærekraftig investering²⁵. Hva som er fordelaktig for investorer er ikke nødvendigvis fordelaktig for vertslandet, og det kan eksponere vertslandet for søksmål fra investorer det ellers ikke ville tillatt å etablere seg. Dessuten har multinasjonale selskaper mulighet til å investere gjennom land med BITs og andre avtaler om investeringer som sikrer dem rettigheter som ikke lokale konkurrenter har tilgang til. Dette kan og lokale multinasjonale firma gjøre, og det er flere eksempler på at selskaper går til sak mot landet selskapet opprinnelig kommer fra. Den mest kontroversielle formen er dersom selskapet får investeringen til å gå via et mellomland etter uenigheten med vertslandet har oppstått.

2.3.3. Nederland som investeringsparadis

Det gode skattesystemet, nettverket Nederland har av bilaterale skatteavtaler og fordelene selskap kan ha av å benytte seg av investeringsbeskyttelse gjennom BIT, gjør Nederland til et attraktivt sted for selskaper å operere fra. I 2010 hadde Nederland signert 98 BITs, der 91 var aktive og trådd i kraft. Mange multinasjonale selskaper bruker av disse grunnene Nederland som base for handel og investeringer, og det er blitt estimert at 20.000 selskaper har registrert et postbokselskap i Nederland kun for å benytte seg av finansielle fordeler²⁶.

Den nederlandske modellavtalen er på mange måter på linje med mange andre europeiske land sine BITs og har brede definisjoner av hva en investering er, inkluderer ikke-diskrimineringsprinsippet og nasjonal behandling og dessuten plikt til å betale en passende kompensasjon ved tilfeller av ekspropriering. De har med en internasjonal

²⁵ Os og Knottnerus (2011)

²⁶ Dijk, Weyzig og Murphy (2006)

tvisteløsningsmekanisme, stort sett ICSID, og retten til å overføre penger og sende kapital hjem, men de inneholder ingen forpliktelser for investorer.

Men ingen andre europeiske BITs tilbyr en så bred definisjon av investorer som de nederlandske da de også inkluderer indirekte beskyttelse til investorer. Dette gjør at også investorer kan gå til sak mot landet de er fra, via et postboks-selskap i Nederland. Muligheten for å gå til internasjonal tvisteløsning er ofte også lettere gjennom nederlandske BITs sammenlignet med mange andre BITs siden det er få av avtalene som har krav om uttømming av lokale rettsinstanser og i stedet gir direkte tilgang til ICSID. Nederlandske BITs beskytter dessuten investeringer uavhengig av om de bidrar med varig eller signifikant til vertslandets økonomiske utvikling eller om de er gjort i henhold til vertslandets nasjonale lover. Beskyttelsen gjelder også for investeringer som er foretatt før avtalen ble gjeldende. Nederland tar altså ikke innover seg kritikken som har kommet, og fremforhandler fortsatt BITs som hører med i andregenerasjon av avtaler.

29 av de 41 disputtene gjennom nederlandske BITs er av selskaper med moderselskap fra et annet land, og i 3 av sakene er det ukjent hvor eier er fra. Med disse 41 sakene er Nederland involvert i ca 11% av de totalt kjente disputtene, men Nederland eller selskaper registrert i Nederland har så langt aldri selv blitt saksøkt gjennom en BIT. For 25 av de selskapene med kjent moderselskap fra et annet land enn Nederland er avdelingen i Nederland kun et postboksselskap uten ansatte eller nevneverdig aktivitet i Nederland²⁷.

De landene som har flest anklager mot seg gjennom nederlandske BITs er også de som har flest mot seg generelt. Unntakene er Venezuela som er overrepresentert, 8 av 15 er gjennom nederlandsk BIT, og Argentina som er underrepresentert, 2 av 51 er gjennom nederlandsk BIT. Interessant nok er det i avtalen mellom Nederland og Argentina krav om uttømming av lokale rettsinstanser før man kan gå til internasjonale voldgift, mens det i avtalen med Venezuela er mulighet til å gå direkte til internasjonal voldgift.

²⁷ Os og Knottnerus (2011)

3 Teoretiske og empiriske forklaringer og effekter av FDI

Etter 2.verdenskrig har FDI fått en stadig større rolle. Men for å forstå FDI må en først forstå hva som motiverer firma til å investere i utlandet heller enn å eksportere eller outsource produksjonen til nasjonale selskaper. Neoklassisk teori klarer ikke å forklare eksistensen til multinasjonale selskaper siden forklaringer som går på ulikhet i avkastningsrate kan forklare porteføljeinvesteringer, men ikke FDI. Lenge har «Ownership-Location-Internalisation»-paradigme (OLI) til Dunning vært det rådende, men det finnes og andre teoretiske rammeverk som forsøker å forklare FDI. I tillegg er det gjort en rekke empiriske undersøkelser for å finne hvordan FDI påvirker vertslandet, men også her er resultatene ambivalente.

3.1. Ulike teorier om FDI

Vernon sin teori om produksjonssyklusen fra 1966 ble brukt til å forklare noen type FDI gjort av amerikanske selskaper i Europa etter 2.verdenskrig. Vernon ser for seg fire steg i produksjonssyklusen: innovasjon, vekst, modenhet og nedgang. I første steg har selskapet fordelen av ny teknologi, men ettersom produktet utvikles blir teknologien kjent og andre firma vil kopiere den. I Vernon sitt eksempel, ville europeiske selskaper starte å imitere de amerikanske produktene som ble eksportert til Europa. Amerikanske firma var derfor tvunget til å opprette egne fabrikker i Europa for å opprettholde sin markedsandel.²⁸

Hymer har en teori der han prøver å forklare FDI gjennom å forklare veksten av multinasjonale selskaper og deres motivasjon for FDI. Hymer mente FDI fjernet konkurranse og ga firma muligheten til å utnytte fordelene de hadde i bestemte aktiviteter, såkalte firma-spesifikke fordeler og demonstrerte at FDI kun skjer hvis nytten av de firma-spesifikke fordelene er større enn kostnadene knyttet til å operere i utlandet.²⁹

OLI-paradigme er en miks av tre ulike teorier, og analyserer hva som bestemmer FDI for vertslandet som del av et større rammeverk for også å forklare andre aspekter av FDI. Eierskap-spesifikke fordeler for firmaet refererer til ressurser som kan bli overført innenfor firmaet til lave kostnader, det kan være monopolfordeler (eierskap av begrensede naturressurser, patenter, varemerke), teknologi og/eller stordriftsfordeler. Det sier noe om

²⁸ Denisia (2010)

²⁹ Denisia (2010)

hvorfor firma blir multinasjonale, mens andre ikke blir det. Lokalitetsfordeler for et vertsland forklarer hvorfor multinasjonale selskaper velger et spesifikt vertsland. Gitt at de to første betingelsene er møtt må det være lønnsomt for selskapet å benytte seg av disse fordelene gjennom FDI, heller enn å selge de til tredjeparter³⁰.

Fra et lokaliseringperspektiv er det igjen tre mulige forklaringer på FDI; markedsmuligheter i utlandet som resulterer i horisontal utvidelse; tilgjengeligheten av ressurser, muligens billigere og/eller bedre, noe som fører til vertikal utvidelse og utnyttelse av forskjeller i finansielle forhold og investeringsmuligheter. Ulike metoder for å forbedre hvordan markedene fungerer kan gi mer FDI grunnet lokaliseringsfordeler. Slike metoder kan være liberalisering av handel og finanstransaksjoner, deregulering av markeder, antidumpingsmekanismer, privatisering og forbedring av beskyttelsen av intellektuelle rettigheter.

For et selskap er det fire hovedmotivasjoner for å skulle investere; naturressurser; nye markeder; restrukturering av eksisterende produksjon og nye strategiske ressurser. De minst utviklede landene vil ha en tendens til å motta flest naturressurssøkende FDI, og fremvoksende økonomer mye markedssøkende FDI. Land som mottar FDI med høyest potensial for utvikling er de landene med størst kapasitet til å absorbere fordeler fra FDI. Dersom land mangler absorberende kapasitet, kan nasjonale firma forsvinne, heller enn å få overført ny teknologi.³¹

Markedssøkende FDI har vært hovedtypen av FDI. Forklaringen er at effektivitetssøkende FDI, som kommer av positiv interaksjon mellom åpenhet til handel og FDI, er begrenset til varer og tjenester man kan handle med på tvers av landegrenser. Det som bestemmer effektivitetssøkende FDI er kostnadsforskjeller mellom ulike lokasjoner, kvaliteten på infrastruktur og hvor lett det er å drive forretninger, tilgjengeligheten på lokale faktorer til produksjon og ferdigheter. De investorene som er effektivitetssøkende bryr seg derfor kanskje ikke så mye om markedsstørrelse, men at det er en åpen handelspolitikk, og hvordan politikken rundt valutakurskontroll og politikk som påvirker kvalitet og kostnad på infrastrukturtenester og humankapital er.

³⁰ Navaretti og Venables (2004)

³¹ Lall og Narula (2004)

Fra et makroperspektiv sees FDI gjerne på som en generator for sysselsetting, høy produktivitet, konkurranseevne, og teknologiske eksternaliteter og ringvirkninger. Spesielt for lavinntektsland betyr FDI økt eksport, tilgang til internasjonale markeder og internasjonale valutaer, og det gir tilgang på kapital og kan erstatte banklån. Mange mener at innsatsen ulike land legger i å tiltrekke seg investeringer nettopp er begrunnet med de potensielle positive effektene det kan ha. Fra et mikroøkonomisk synspunkt prøver man å forklare motivasjonen for investeringer på tvers av landegrenser fra investorens side.

3.2. Teoretiske effekter av FDI på vertslandet

Påvirkningen av FDI på et vertsland er tredelt. Strømmen av kapital, ressurser og teknologi og rekrutteringen av lokalt ansatte som gir økt sysselsetting er den direkte effekten. Etterspørsel etter innsatsvarer og tjenester fører til en ekstra strøm av kapital, teknologi og etterspørsel etter arbeid og kan gi en indirekte effekt. Den tredje effekten er den induserte effekten forårsaket av det økte forbruket til arbeidsstyrken, i tillegg til teknologiske ringvirkningseffekter.

FDI har potensial til å gi både positive og negative virkninger. Det kan utkonkurrere lokale selskaper og det kan ha en negativ innvirkning på økonomisk utvikling, men det kan også skape vekst, flere arbeidsplasser og øke kompetansenivået i vertslandet. FDI kan bidra til et lands utvikling direkte gjennom å skaffe kapital og jobber, og indirekte gjennom teknologiske ringvirkninger, dersom det brukes strategisk. Den totale effekten av FDI er vanskelig å identifisere da det er en rekke kanaler de går gjennom, og det dessuten er svært vanskelig å vite hva som ville skjedd uten FDI. De ulike kanalene deles gjerne i tre hovedgrupper, produktmarkedseffektene, faktormarkedseffektene og ringvirkninger³². Hvilken av disse gruppene som er viktigst avhenger av type investering.

3.2.1. Produktmarkedseffektene

Når et firma foretar en investering og flytter deler av sin produksjon kan det få firmaet til å endre mengden av varer det kjøper og selger i både vertslandet og hjemlandet. Ved horisontale investeringer vil det multinasjonale firmaet produsere for markedet i vertslandet.

³² Navaretti og Venables (2004)

Dersom lokale firma tidligere produserte nære substitutter er det stor sjanse for at investeringen og etablering av det multinasjonale firmaet fortrenger og erstatter de lokale, og så lenge etterspørsel av denne varen ikke øker kan det føre til reduksjon av lokal produksjon og eventuelt nedleggelser. Konsumenter får det verken bedre eller dårligere, mens noen firma har blitt tvunget til å redusere produksjonen ved at det kommer multinasjonale firma. Dersom produksjonen til det multinasjonale firmaet erstatter produkter som tidligere ble importert vil myndighetene miste tollinntekter³³.

Ved nye investeringer som gjør at det blir flere firma kan konkurransen øke, dette kan gi flere variasjoner av produktet og øke kvaliteten og konsumenter kan derfor ha en fordel av dette. Dersom de nye firmaene er mer effektive, kan det også gi utslag som lavere pris på produktene som også vil øke konsumentoverskuddet. Ved investeringer som er fusjoner eller overtagelser (M&A) kan derimot effekten være at det blir mindre konkurranse i markedet og dermed gjøre situasjonen dårligere for konsumentene³⁴.

Lokale firma kan altså bli utkonkurrert og nedlagt, og arbeidsplassene her vil dermed forsvinne, samtidig vil det dukke opp nye arbeidsplasser ved de multinasjonale firmaene som etablerer seg. Dersom disse er mer effektive, kan det være det er behov for færre arbeidere. Men om prisen på varen går ned, kan det gi økt etterspørsel og dermed mer produksjon og kanskje behov for flere arbeidere. Totaleffekten på arbeidsplasser er derfor vanskelig å forutsi og teoretisk ambivalent.

3.2.2. Faktormarkedseffektene

Faktormarkedseffektene av FDI går gjennom kanaler både i kapitalmarkedet og arbeidsmarkedet. Nye firma gjør gjerne at det tilføres kapital fra utlandet, og gir derfor økt tilgang på kapital i vertslandet. Dersom markedene er perfekte og man ser bort fra transportkostnader, vil faktorprisene teoretisk sett bli like for alle land og lønna burde bli pressa opp i utviklingsland, og da særlig for lavt-utdannede. Men virkeligheten er mer kompleks og lønnseffekten avhenger også av den relative intensiteten av utdanna arbeidskraft firmaet har behov for og det relative overskuddet av utdanna arbeidskraft i vertslandet³⁵.

³³ Navaretti og Venables (2004)

³⁴ Navaretti og Venables (2004)

³⁵ Navaretti og Venables (2004)

3.2.3. Ringvirkninger av FDI

Det som ofte blir trukket frem som den viktigste fordelen av FDI er potensialet for positive ringvirkninger, som teknologioverføring, opplæring av arbeidere og generell økning av kompetanse³⁶. Multinasjonale selskaper kan skape behov for nye bedrifter hvis de benytter seg av lokale underleverandører eller hvis nye selskaper skaper mer effektive faktormarkeder, slik at forholdene også blir bedre for eksisterende firma. Det kan føre til flere lokale bedrifter i samme sektor, dette er det mest sannsynlig at skjer i sektorer som er underutviklet i utiklingslandene. Dersom lokale firma er godt utviklet, men har trøbbel med å skaffe nok kapital eller andre ressurser når multinasjonale selskaper etablerer seg, kan de risikere å forsvinne.

3.3. Empiriske effekter av FDI og bidrag til økonomisk vekst

Det som bestemmer hvor mye og hva slags FDI et vertsland mottar er det generelle politiske rammeverket som politisk, økonomisk og sosial stabilitet, økonomiske faktorer som markedsstørrelse, pris og tilgjengelighet på ressurser og andre innsatsfaktorer som forretningsfasiliteter, inkludert investeringspromotering. For å få fordeler av teknologi og kunnskap som skal komme med investeringer må landet det investeres i ha en god nok absorberende kapasitet, altså evnen de har til å utnytte de potensielle positive effektene.

Utnytting av ringvirkninger avhenger av vertslandets land- og industri-spesifikke forhold, der absorberende kapasitet er den viktigste faktoren. For de fleste studier er det funnet at ringvirkninger har begrenset effekt i fattige land, og de tilgjengelige bevisene viser at multinasjonale firma begynner å gi positive ringvirkninger først når land når et mellominntektsnivå. En grunn til dette er at få av de fattigste landene har nasjonale selskaper som kan konkurrere direkte med de multinasjonale, og de har dessuten gjerne liten kapasitet til å kunne ta til seg moderne teknologi.³⁷

Noen kommer frem til at de positive effektene av FDI er få, og også at de fleste effektene er negative. Andre konkluderer med at det er positive effekter, men at forholdet mellom FDI beholdning og økonomisk vekst ikke er gitt. Empirisk finner en at vertikal FDI virker

³⁶ Navaretti og Venables (2004)

³⁷ Navaretti og Venables (2004)

komplementært til aktiviteter i vertslandet, mens horisontal FDI ofte virker som en substitutt. Den potensielle effekten kan også avhenge av sektoren investeringen blir foretatt i, og det er blitt trukket frem at de positive effektene i landbruk og gruvedrift er begrenset.³⁸

Forskjeller mellom land og ulike industrier er så store at Lipsey og Sjøholm (2004) foreslår at det ikke eksisterer noen universell sammenheng mellom FDI og økonomisk vekst. Å begrense FDI til noen sektorer, samt å diskriminere mot utenlandske investorer kan bidra til å redusere volumet av FDI, men noen studier viser at å godta litt mindre FDI mot mer strategisk FDI er bedre for utvikling i det lange løp³⁹. Basu og Guariglia (2005) finner at FDI gir vekst, men også mer ulikhet. På den andre siden er det funnet bevis for at multinasjonale selskaper betaler høyere lønn enn nasjonale firma, dette gjelder både i utviklede land og i utviklingsland⁴⁰.

Studier viser altså at selv om det er en korrelasjon mellom FDI og BNP, så er årsakssammenhengen ofte uklar. De empiriske resultatene tilsier at det ikke finnes en enhetlig teoretisk forklaring på FDI, og konklusjonen er derfor at vi fortsatt ikke forstår rollen til FDI i utvikling og at effektene er komplekse.

Utviklingsland konkurrerer allikevel ofte om investeringer i det håp at mer FDI skal gi økonomiske fordeler, og det er tydelig at FDI gir et betydelig bidrag til totale investeringer i utviklingsland. Selv om multinasjonale selskaper kan ha negative effekter på vertslandet, ser det ut til at politikere generelt antar at FDI gir en nettogevinst og ser på FDI som en viktig ressurs for utvikling. Men fordelene multinasjonale selskaper kan gi vil ikke automatisk komme bare man åpner for FDI. Vekst avhenger av mange faktorer og det er derfor vanskelig å vite hva som forårsaker hva, særlig siden FDI påvirker flere av disse faktorene. Det kommer dessuten en rekke spørsmål og dilemmaer som vertslandet må ta stilling til som koordinasjons- og informasjonsproblemer, hensyn til nasjonale sårbare industrier (infant industry argumentet), svak forhandlingsmakt og reguleringskapasitet. Uten handelsbeskyttelse vil konsumenter nyte godt av billig import, men noe nasjonal produksjon og jobber vil gjerne gå tapt.

³⁸ Denisia (2010)

³⁹ Reiter og Steensma (2010)

⁴⁰ Navaretti og Venables (2004)

Reiter og Steensma (2010) finner at investeringer er mer positivt korrelert til forbedringer i utvikling når FDI-politikk begrenser utenlandske investorer fra å komme inn i noen økonomiske sektorer og når de diskriminerer utenlandske investorer relativt til nasjonale, og at sammenhengen mellom FDI og utvikling er sterkere når det er lite korrupsjon. Navaretti og Venables (2004) konkluderer allikevel med at, etter å ha sett på ulike teorier og empiri, den totale effekten av FDI på økonomisk utvikling er positiv.

UNCTAD (2012) har lagd en indeks for bidrag fra investeringer (Contribution Index). Den viser at det er relativt høyere bidrag fra utenlandske selskaper til vertsland i utviklingsland, spesielt i Afrika, dette i form av verdiskapning, skatteinntekter, eksport, kapitalformasjon, sysselsetting og lønn. Rangeringen viser også at noen land har mindre bidrag fra FDI enn det som er forventet. Dette mener UNCTAD bekrefter at politikk har betydning for å maksimere positive og minimere negative effekter av FDI. UNCTAD har og en indeks som måler hvor suksessfulle land er i å tiltrekke seg FDI ved å kombinere total FDI med FDI relativt til BNP (Attraction Index). I 2012 er åtte utviklings- eller overgangsøkonomier på de ti øverste plassene, mot bare fire for et tiår siden. Men de minst utviklede landene har nedgang i FDI for tredje året på rad. FDI til Afrika fortsetter å synke, men fremtidsutsiktene ser lysere ut.

4 Teoretisk effekt av BITs på FDI

I en internasjonal setting er dynamisk inkonsistent et problem for effektiv FDI. I fraværet av en BIT eller andre internasjonale regler, er ikke et vertsland sine bindinger kredible ovenfor en potensiell investor. En BIT skal derfor teoretisk redusere risiko for investorer, og dermed bidra til å øke FDI. Ex ante er avtalene ment å redusere risikoen knyttet til å investere, og ex post skal de sikre visse rettigheter for selskapet og da særlig mot ekspropriering. Dette kan de potensielt gjøre gjennom flere ulike kanaler, der forpliktelseseffekten og signaleffekten er de viktigste.

4.1. Det teoretiske rasjonale for bilaterale investeringsavtaler

Uten et bindende regelverk vil det lønne seg for vertslandet å endre regler for å få mer ut av investeringen, som å øke skattene eller endre forholdene på annen måte, så fort investeringen er gjort. Vertslandet kan, etter at investeringen er gjort, trekke ut verdier helt opp til de sunkne kostnadene, uten å gjøre det lønnsomt for firmaet å trekke investeringen. For å tiltrekke seg flere investeringer tilbyr vertslandet juridisk beskyttelse til utenlandske investeringer gjennom en BIT siden det er en måte å unngå dynamisk inkonsistent, og dermed redusere risikoen for investorer i forkant av investeringene, og dessuten sikre visse rettigheter når investeringene er foretatt. Dette da spesielt knyttet mot eiendomsrett, forhindring av ekspropriering og kompensasjon i tilfeller av ekspropriering. BITs gjør på denne måten markedet for investeringer mer konkurransedyktig. De endrer allikevel ikke nøkkelfaktorene som bestemmer FDI, men er ment å forbedre en rekke politiske og institusjonelle faktorer, og gjennom det øke sannsynligheten for mer FDI.⁴¹

BITs er ikke den eneste måten man kredibelt kan binde vertsland til å behandle investorer rettfærdig på. Siden vertslandet også har et rykte å ta vare på for å tiltrekke seg nye investeringer, vil de kanskje allikevel holde seg til de avtalte reglene, selv om de ikke er bundet av internasjonale regler eller avtaler. Yackee (2007) mener dette glemmes når man påstår at BITs er effektive for å promotere mer FDI. Han påpeker at investorer lenge har foretrukket å sikre sine investeringer i investeringskontrakter, siden disse er mye mer firma-spesifikke. Han påpeker også at dersom alle land inngår BITs vil de ikke ha noen innflytelse på avgjørelsen til investoren, siden de tilbys beskyttelse overalt, og i dette lyset er BITs

⁴¹ UNCTAD (2009)

økonomisk sløsing, siden investorene bare vil investere der de hadde gjort om ingen hadde hatt BITs. Den teoretiske litteraturen om hvilken effekt man kan forvente at BITs skal ha på FDI er altså ikke entydig.

4.2. Ulike kanaler BITs kan virke gjennom

UNCTAD (2009) trekker frem fire ulike kanaler en BIT kan virke gjennom, forpliktelseseffekten, signaleffekten, substitutt for institusjonseffekten og effekten av sterkere beskyttelse.

4.2.1. Forpliktelseseffekten

Utenlandske investorer er ofte skeptiske til kvaliteten ved nasjonale institusjoner i utviklingsland. En BIT signert med et land sikrer at investeringer fra akkurat det landet er beskyttet, og at vertslandet har forpliktet seg til hvordan disse investeringene skal behandles. Dessuten er det ofte med en investor-stat-tvisteløsningsordning, slik at ved i tilfeller der investor mener vertslandet ikke overholder forpliktelsene sine kan de prøve det for en internasjonal voldgift. Dersom BITs virker gjennom forpliktelseseffekten, skal en BIT kun påvirke FDI fra det landet avtalen er inngått med.

4.2.2. Signaleffekten

Ved å inngå en BIT signaliserer vertslandet til investorer at dette er et trygt land å investere i, og at man her er beskyttet under internasjonal lov i tilfelle politisk uro eller andre uforutsette hendelser. På denne måten skal en få mer investeringer enn det man ville fått uten at dette signalet ble sendt. En BIT mellom en utviklet og en mindre utviklet økonomi sender ifølge Egger og Merlo (2007) ut to signaler som skal stimulerer til økte direkte investeringer fra den utviklete til den mindre utviklete økonomien. Den etablerer en åpenhet rundt konsekvensene av en ekspropriering og den identifiserer lavinntektsland som er villige til å unngå ekspropriering. Dersom man inngår BITs, signaliserer vertslandet at de tar eiendomsrettigheter for alle investorer på alvor. Dette kan stimulere til FDI også fra de landene man ikke har inngått en avtale med⁴². Siden kostnadene knyttet til å bryte med

⁴² UNCTAD (2009)

forpliktelsene man har påtatt seg i investeringsavtalene burde øke jo flere avtaler man har inngått, sender mange inngåtte BITs et enda sterkere signal også til de landene man ikke har inngått en avtale med.⁴³

4.2.3. Substitutt for institusjon og effekt av strengere beskyttelse

For en investor er det viktig å begrense risikoen på investeringer, og det er derfor viktig med gode og stabile institusjoner og regelverk. Siden det kan ta tid å forbedre kvaliteten av institusjoner og politikk som er viktig for FDI, kan BITs virke som en snarvei for dette og sørge for beskyttelse av eiendomsrett og investeringen der det nasjonale regelverket er svakt⁴⁴. Investeringsavtaler kan bidra til mer åpenhet, forutsigbarhet og stabilitet i investeringsrammeverket i vertslandet, og kan for noen investorer opptre som en substitutt for institusjonell kvalitet og dermed bidra til å øke FDI fra disse investorene.

BITs med sterkere beskyttelse av utenlandske investorer burde ha større effekt og stimulere mer til økt FDI. Dette ligger i at hele poenget med BITs er å gi beskyttelse til utenlandske investeringer for å stimulere til økt FDI, og jo sterkere beskyttelse, jo mer burde investorene respondere.

⁴³ Buthe og Milner (2009)

⁴⁴ UNCTAD (2009)

5 Gjennomgang og analyse av empiriske funn

Det er skrevet en rekke empiriske artikler som undersøker om BITs bidrar til å øke FDI. Disse har gitt svært sprikende resultater, og spørsmålet er hvorfor de kommer til så ulike resultater og om det er mulig å trekke noen konklusjoner på om de ulike kanalene BITs teoretisk er ment å virke gjennom har støtte i empirien.

5.1. Empiriske funn

De empiriske funnene er hovedsakelig basert på økonometriske studier, men det er også gjort spørreundersøkelser for å forsøke å avdekke om investorer tar BITs med i avgjørelsen om hvor de skal investere.

5.1.1. Økonometriske studier

UNCTAD var blant de første som skrev om hvilken effekt BITs hadde hatt på FDI, og ga i 1998 ut en rapport med utgangspunkt i den kraftige økningen av BITs på 90-tallet. De undersøker om ratifisering av en avtale påvirket de bilaterale FDI-strømmene, og også om det totale antall BITs påvirket den totale FDI-strømmen inn i landet. De finner at BITs kan gi en liten positiv effekt, men resultatene er ikke robuste. Konklusjonen i rapporten er at BIT har en liten og sekundær rolle i påvirkning av FDI-strømmer⁴⁵. Det neste store bidraget var Hallward-Driemaier (2003) sin rapport skrevet for Verdensbanken. Hun ser også på hvilken effekt det å ratifisere en avtale har hatt på de bilaterale FDI-strømmene. Hun finner ingen signifikant effekt, og konkluderer med at BITs ikke når målet om investeringspromotering og finner også at BITs fungerer som en komplementær til institusjonell kvalitet, heller enn en substitutt.

Banga (2003) ser på hvilken effekt totalt antall BITs, og andre variable for FDI-politikk, har på innkommende FDI i Sør-, Øst- og Sørøst-Asia. Han finner at FDI-politikk er viktig for å bestemme hvor mye investeringer som blir gjort i landet, og at BITs er viktig for å stimulere investeringer, og da særlig BITs med utviklede land. Tre kjente artikler om effekten BITs har på FDI ble publisert i 2004, av disse finner to at BITs har en signifikant positiv effekt. Buthe og Milner (2009) ser på effekten antall BITs har på innkommende FDI, og finner en stor og signifikant korrelasjon mellom BITs og FDI – jo flere BITs et land har, jo mer FDI får det.

⁴⁵ UNCTAD (2007)

Estimatene deres tilsier at BITs har samme effekt på FDI som åpenhet for handel. Egger and Pfaffermayr (2004) ser på signering og ratifisering av avtaler og hvilken effekt det hadde hatt på de bilaterale FDI-strømmene, og skiller mellom forventningseffekten, signering av avtale, og ratifiseringseffekten. De finner en positiv effekt av ratifisering av BITs på FDI, og i de fleste tilfeller finner de også at signering har en liten, men signifikant positiv effekt.

Tobin og Rose-Ackerman (2005) finner derimot at BITs har liten effekt på FDI. I sin artikkel undersøker de både effekten totalt antall BITs har på totalt innkommende FDI, og også hvilken effekt en BIT med USA har på FDI fra USA. De finner at en BIT med USA ikke har noen effekt på FDI. For de aggregerte tallene konkluderer de med at BITs har liten påvirkning på FDI. I land med høy risiko finner de at BITs har en negativ effekt, mens det er en positiv effekt ved lav risiko. De kommenterer og da på at de fleste utviklingsland er høyrisiko-land.

Salacuse og Sullivan (2004) ser på effekten av en BIT med USA, andre OECD-land og totalt antall BIT på FDI fra USA og på totalt innkommende FDI. De finner at en BIT med USA har en stor, positiv og signifikant effekt på innkommende FDI, men at effekten av en BIT med andre OECD-land er svakere. De konkluderer med at det gir sterke bevis for at BITs virker FDI-promoterende, og at de avtalene med mest investeringsbeskyttelse, som de med USA, gir størst effekt. Neumayer og Spess (2005) ser på effekten av antall BITs med OECD-land, vektet med hvor stor andel landet har av verdens utgående FDI, på innkommende FDI. De finner at å ha en BIT med et utviklet land har en positiv effekt på FDI og at effekten noen ganger avhenger av institusjonell kvalitet. De kritiserer tidligere studier for å ha få land med i studiene og at tidsperiodene er for korte, og mener dette, sammen med svake økonometriske metoder, er grunnen til at tidligere studier har spriket i resultater. De konkluderer med at BITs har en signifikant, positiv effekt på FDI, men at det er umulig å vite om fordelene av økt FDI er større enn kostnadene knyttet til de bilaterale avtalene.

Grosse og Trevino (2005) ser på effekten det totale antall BITs har på innkommende FDI i 13 land i Øst-Europa, og finner at BITs, sammen med annen FDI-fremmende politikk, ser ut til å stimulere til mer FDI. Gallagher og Birch (2006) ser både på om en BIT med USA har noen effekt på FDI fra USA, og om totalt antall BITs har noen effekt på totalt innkommende FDI. De gjør begge deler for 24 land i Latin-Amerika, og finner at verken totalt antall BITs eller en BIT med USA har noen uavhengig effekt på total FDI eller FDI fra USA, men at det er

markedsstørrelse, handelsregime og makroøkonomisk stabilitet som er de avgjørende faktorene for FDI. De konkluderer derfor med at BITs kanskje ikke er verdt de kostnadene de innebærer, som å fjerne ytelseskrav og ha så brede eksproprieringsregler.

I 2006 kom Tobin og Rose-Ackerman med en ny publikasjon. Denne gangen inkluderer de mange flere land i utvalget sitt, men bruker fortsatt totale innkommende FDI-strømmer som avhengig variabel. I tillegg til totalt antall BITs som forklaringsvariable, har de nå også en variabel vekta for størrelsen på et lands utgående FDI, lignende metoden Neumayer og Spess (2005) bruker. Denne gangen finner de at antall BITs med høyinntektsland har en positiv og signifikant effekt på total innkommende FDI, men at antallet BIT har en avtagende marginal effekt. Dette mener de kan tyde på bevis for at BITs har en signaleffekt. Dersom et land allerede har mange BITs vil selskaper fra et land som ikke har en BIT med dette landet ikke respondere like mye på at det kommer en BIT, siden det ser at landet allerede viser at det er opptatt av å være FDI-vennlig og har mye å tape på å bryte med avtalene.

Egger og Merlo (2007) ser på effekten ratifisering av en BIT har på de bilaterale FDI-strømmene inn i 24 utviklingsland, og finner en positiv og signifikant effekt. De finner også at effekten er større på lang sikt enn på kort, og mener at tidligere studier undervurderer effekten da de har sett på effekten på kort tid. En annen studie publisert samme år kommer til en helt annen konklusjon: Aisbett (2009) mener at de som tidligere hadde funnet at BITs hadde en signifikant effekt på FDI var mye på grunn av feilspesifikasjoner i den økonometriske modellen. Hun finner selv at BITs og FDI er positivt og signifikant korrelert, men, som hun poengterer, dette betyr ikke at BITs forårsaker FDI. Når hun tester for endogenitet, som både kan være grunnet utelatte variable og reversert kausalitet, finner hun ingen bevis for at BITs fører til økt FDI. Aisbett (2009) er og svært skeptisk til studiene som finner at BITs har en veldig stor effekt på FDI, og skriver «*The point estimate implies that BIT participation is associated with an over 50% increase in bilateral FDI flow. Not even the most enthusiastic proponent of BITs would feel comfortable attributing such an increase to the causal impact of BITs*».⁴⁶

Yackee (2007) gjør en studie som reproduserer metoden til Neumayer og Spess (2005). Med små endringer i spesifikasjon og variable, blir nesten hele effekten de fant at BITs skulle ha

⁴⁶ Aisbett (2009: s.3).

på FDI borte. Tester av Yackee (2007) for institusjonell kvalitet får og motsatt resultat av det Neumayer og Spess (2005) finner, men dette klarer han ikke å forklare årsaken til. Busse, Koeninger og Nunnenkamp (2010) finner at ratifisering av en BIT fører til økt FDI fra utviklede land til utviklingsland, og dessuten at BITs til en viss grad kan virke som substitutt for svake institusjoner. Berger, Busse, Nunnenkamp og Roy (2012) ser på innholdet i en BIT, da tidligere studier stort sett har behandlet alle bilaterale investeringsavtaler som om de var identiske. De finner sterke bevis for at mer liberale etableringsregler fører til økt FDI. Funnene og hvilke data som er brukt i de ulike publikasjonene er oppsummert i tabell 2.

Tabell 2: Funn, datagrunnlag og periode for de ulike empiriske artiklene

Artikkel	Forfatter	År	Resultat	Data
Bilateral Investment Treaties in the mid-1990s	UNCTAD	1998	BITs kan gi en liten økning i FDI. Konkluderer med at BITs spiller en liten og sekundær rolle.	Fra 14 OECD-land til 72 utviklingsland i perioden 1971-1994
Do bilateral investment treaties attract FDI? Only a bit ... And they could bite	Hallward-Driemaier	2003	Finner ingen bevis for at BITs øker FDI. BITs fungerer mer som en komplimentær, en substitutt for institusjoner	FDI fra 20 OECD-land inn i 31 utviklingsland i perioden 1980-2000
Impact of Government Policies and Investment Agreements on FDI inflows	Banga	2003	BITs spiller en viktig rolle for å stimulere FDI og FDI politikk er viktig for å tiltrekke seg FDI	FDI til 15 utviklingsland i Asia i perioden 1980-2000
Foreign Direct Investment and the Business Environment in Developing Countries: The Impact of Bilateral Investment Treaties	Tobin and Rose-Ackerman	2004	Negativ effekt ved høy nivå av risiko, liten positiv effekt ved lav risiko. Finner ingen effekt PÅ FDI fra USA og BIT med USA.	FDI inn i 45 utviklingsland i perioden 1975-2000. For 48 land og perioden 1980-2000 for BIT med USA
Bilateral Investment Treaties and Foreign Direct Investment: A Political Analysis	Büthe and Milner	2004	Finner at jo flere BITs et land har, jo mer FDI får det. Signifikant korrelasjon.	FDI inn i 122 utviklingsland i perioden 1970-2000. Ser på aggregerte FDI-strømmer.
The impact of bilateral investment treaties on foreign direct investment	Egger and Pfaffermayr	2004	BITs øker FDI, også det å signere en avtale har en liten positiv effekt.	FDI fra 19 OECD-land til 57 land (inkludert 27 OECD-land)

Do BITs really work? An evaluation of Bilateral Investment Treaties and their Grand Bargain	Salacuse and Sullivan	2005	Bare positive effekt på FDI for BIT med USA, og ikke med andre OECD land. Konkluderer med at BIT med sterkere beskyttelse gir større effekt.	FDI inn i 31 utviklingsland i perioden 1991-2000
Do Bilateral Investment treaties Increase Foreign Direct Investment to Developing Countries?	Neumayer and Spess	2005	Et høyere antall BITs øker FDI-strømmen til utviklingsland. I noen spesifikasjoner avhenger effekten av institusjonell kvalitet.	FDI inn i 119 utviklingsland i perioden 1970-2001 (bare fra 1984 for noen variable)
New Institutional economics and FDI location in Central and Eastern Europe	Grosse og Trevino	2005	Finner at BITs med et utviklet land har en positiv effekt på FDI	FDI til 13 land i Sentral- og Øst-Europa i perioden 1990-1999
Do Investment Agreements Attract Investment? Evidence from Latin America	Gallagher og Birch	2006	Verkten totalt antall BITs eller en BIT med USA har noen effekt på FDI fra USA	FDI fra USA til 24 land i Latin-Amerika i perioden 1980-2003
Bilateral Investment Treaties: Do they stimulate foreign direct investment?	Tobin and Rose-Ackerman	2006	Antall BITs med høyinntektsland har en positiv og signifikant effekt på FDI. Flere BITs har avtagende effekt.	FDI til 137 utviklingsland i perioden 1980-2003
Bilateral Investment Treaties and Foreign Direct Investment: Correlation versus Causation	Emma Aisbett	2007	Sterk korrelasjon, men ikke robust. Finner ingen bevis for at BITs øker FDI-strømmene.	FDI fra OECD-land til 28 utviklingsland i perioden 1980-1999.
Do BITs really work? Revisiting the Empirical Link Between Investment Treaties and Foreign Direct Investment	Jason Yackee	2007	Gjør en replikasjon av Neumayer og Spess sin studie. Finner en mye mindre effekt av BITs på FDI ved små endringer i modellspesifikasjon og metode.	FDI fra 18 kaitaleksporterende land til utviklingsland i perioden 1984-2003
The Impact of Bilateral Investment Treaties on FDI Dynamics	Egger and Merlo	2007	Finner en positiv effekt på FDI fra BITs. Effekten er sterkere på lang enn på kort sikt.	FDI fra 24 OECD-land til 28 vertsland, der 22 er OECD-land. I perioden 1980-2001.
FDI Promotion through Bilateral Investment Treaties: More than a BIT?	Busse, Koeniger og Nunnenkamp	2008	BITs fører til økt FDI fra utviklede land til utviklingsland. BITs kan til en viss grad virke som substitutt for svake institusjoner	FDI fra 28 land til 83 utviklingsland og overgangsøkonomier i perioden 1978-2004

Do trade and investment agreements lead to more FDI?	Berger, Busse, Nunnenkamp og Roy	2012	Ser på innholdet i investeringsavtalene. Finner sterke bevis for at liberale etableringsregler bidrar til økt FDI	Bilaterale FDI-strømmer i perioden 1984-2004
--	----------------------------------	------	---	--

Kilde: UNCTAD (2007) og artiklene

5.1.2. Spørreundersøkelser

Noen spørreundersøkelser viser at mange investorer faktisk tar med i beregningen om potensielle vertsland har BITs eller andre investeringsavtaler når de foretar investeringsbeslutninger. I 2007 gjorde UNCTAD og «World Association of Investment Promotion Agencies» (WAIPA) en undersøkelse blant 96 direktører (CEOs) i selskaper lokalisert i 57 utviklingsland på alle kontinenter. De skulle rangere 33 faktorer på en skala fra veldig viktig til ikke viktig for avgjørelser på hvor man foretok investeringer. På topp kom makroøkonomisk stabilitet og politisk stabilitet. Andre viktige faktorer var kvalitet på telekommunikasjon, tilbud og pris på utdanna arbeidskraft, selskapsskatt og kvalitet på bankvesen og finansielle tjenester. Ved spørsmål om hva vertsland burde fokusere på for å bli mer attraktive for investorene pekte en tredjedel på styrking av institusjoner og reguleringer knytta til investeringer⁴⁷.

Gjennom intervjuer med direktører i selskaper, representanter fra myndighetene og investeringsrådgivere finner derimot Buthe og Milner (2009) ikke at det er noen systematisk link mellom BITs og lokaliseringsbestemmelser av FDI. Yackee (2007) melder om det samme når han trekker frem en undersøkelse fra 1976 der kun 16% av respondentene fra ulike selskaper var kjent med ICSID, og at bare 4% følte at ICSID kunne gi "adekvat beskyttelse". Han konkluderer med at det er lite sannsynlig at investorers bevissthet rundt spesifikke BITs skal være noe høyere. Dette kan selvsagt ha endret seg siden 1976.

5.2. Mulige forklaringer på de sprikende empiriske resultatene

I litteraturen om hvilken effekt BITs har hatt på FDI har det typisk blitt undersøkt for de 4 forskjellige teoretiske effektene, forpliktelseseffekten, signaleffekten, substitutt for

⁴⁷ UNCTAD (2007)

institusjonseffekten og om BITs med strengere beskyttelse av utenlandske investorer har hatt en større effekt, der forpliktelseseffekten og signaleffekten er de viktigste for å si om BITs fører til mer FDI. I tabell 3 er en oversikt over hvilke effekter de ulike studiene har testet for og hva de fant. Alle effektene gir sprikende resultater i de ulike artiklene. For flere av artiklene er det dessuten en trend at der forfatterne argumenterer teoretisk at BITs burde påvirke FDI positivt, så finner de bevis for det også empirisk, mens f.eks Yackee (2007) som argumenterer for hvorfor man ikke burde forvente at BITs vil øke FDI finner heller ikke noen empiriske bevis. Videre vil jeg prøve å forklare hvorfor man får så ulike resultater på hver av de fire effektene.

De fleste studiene ser på hvordan BITs har påvirket FDI fra rike OECD-land til utviklingsland. Dette er fordi veldig mange av BITs-ene, særlig de første, var mellom to land fra hver av disse gruppene, og fordi størstedelen av FDI til utviklingsland kommer fra rike OECD-land, dette er i endring, men passer godt for den perioden man har sett på.

Tabell 3: Hvilken effekt de empiriske artiklene har testet for og hva de fant

	Tester for:	Resultat:
UNCTAD (1998)	1.Forpliktelseseffekten 2.Signaleffekten	1. Finner en svak korrelasjon 2. Flere avtaler vil ikke nødvendigvis gi økt FDI
Hallward-Driemaier (2003)	1.Forpliktelseseffekten 3.Substitutt for institusjonell kvalitet	1. Finner ingen effekt 3. Virker som komplementær, heller enn substitutt
Banga (2003)	2.Signaleffekten (Asia)	2. Finner signifikant effekt av å ha BITs, og at det er BITs med rike land som er utslagsgivende
Büthe and Milner (2004)	2. Signaleffekten	2. Finner positiv, signifikant effekt
Egger and Pfaffermayr (2004)	1. Forpliktelseseffekten (både med ratifisert og signert avtale)	1. Finner at BITs har en positiv, signifikant effekt på FDI
Tobin and Rose-Ackerman (2005)	1.Forpliktelseseffekten (BIT med USA) 2.Signaleffekten 3.Substitutt for institusjonell kvalitet	1. Finner ingen effekt 2. Finner ingen, og i land med høy risiko en negativ effekt 3.Virker ikke som substitutt
Salacuse and Sullivan (2004)	1.Forpliktelseseffekten (BIT med USA) 2.Signaleffekten 4. Sterkere beskyttelse	1. Finner positiv, signifikant effekt 2. Finner kun at BIT med USA, ikke andre OECD-land gir positiv effekt 4. Ja

Neumayer and Spess (2005)	2. Signaleffekten 3. Substitutt for institusjonell kvalitet	2. Finner positiv, signifikant effekt 3. Finner noe bevis, men ikke robuste for spesifikasjoner av institusjonell kvalitet
Grosse og Trevino (2005)	2. Signaleffekten (Øst-Europa, overgangsøkonomier)	2. Finner en positiv, signifikant effekt
Gallagher og Birch (2006)	1. Forpliktelseseffekten (BIT med USA) 2. Signaleffekten	1. Finner ingen effekt 2. Finner ingen effekt
Tobin and Rose-Ackerman (2006)	2. Signaleffekten	2. Finner en positiv, signifikant, men avtagende effekt
Emma Aisbett (2007)	1. Forpliktelseseffekten	1. Korrelasjon, men finner ingen bevis for kausalitet
Jason Yackee (2007)	2. Signaleffekten 4. Sterkere beskyttelse	2. Korrelasjon, men finner ingen bevis for kausalitet 4. Finner ingen bevis
Egger and Merlo (2007)	1. Forpliktelseseffekten	1. Finner positiv, signifikant effekt, og at den er større på lang enn kort sikt
Busse, Koeniger og Nunnenkamp (2008)	1. Forpliktelseseffekten 3. Substitutt for institusjonell kvalitet	1. Finner en positiv, signifikant effekt 3. Kan til en viss grad virke som substitutt
Berger, Busse, Nunnenkamp og Roy (2012)	4. Sterkere beskyttelse	4. Finner sterke bevis

Kilde: UNCTAD (2007) og de artiklene i tabellen

5.2.1 Empiriske bevis for forpliktelseseffekten

De som tester for forpliktelseseffekten empirisk ser på bilateral FDI, og sjekker om en ferdigstilling av en BITs bidrar til å øke FDI til vertslandet. Omtrent halvparten av artiklene jeg har sett på har testet for forpliktelseseffekten, og resultatet er delt på midten av de som finner en positiv effekt og de som ikke gjør det. De ulike studiene bruker litt forskjellige metoder, har litt ulik forklaringsvariabel og avhengig variabel og ser dessuten delvis på ulike land, både vertsland og hjemland.

Tre av disse ni studiene ser på om en avtale med USA har noen effekt. Alle disse bruker bilaterale innkommende FDI-strøm fra USA som avhengig variabel, og ratifisering av BIT med USA som forklaringsvariabel, og alle gjør en fixed-effect estimering. Allikevel finner Salacuse og Sullivan (2004) en stor positiv og signifikant effekt av å signere en BIT med

USA på FDI fra USA, mens Tobin og Rose-Ackerman (2005) og Gallagher og Birch (2006) ikke finner noen effekt. Men studiene ser på ulike tidsperioder, Salacuse og Sullivan ser på perioden 1991-2000, mens de to andre studiene har med data fra 1980 til ca 2000. Dessuten bruker de ulike land i studiene sine, noe som også kan forklare hvorfor de ikke får samme resultat.

Gallagher og Birch ser bare på vertsland i Latin-Amerika, allikevel er det ganske stor overlapp med utvalget til Tobin og Rose-Ackerman som har med 21 av de 24 landene Gallagher og Birch ser på, mens bare 7 av landene er med i studien til Salacuse og Sullivan. Salacuse og Sullivan har med 8 europeiske land, få land fra Afrika og hele utvalget av vertsland består mye av rike land og mellominntektsland og er til sammen på 31 land. Tobin og Rose-Ackerman derimot har ikke med noen europeiske land, 17 land fra Afrika og totalt et utvalg på 54 land. De har altså et utvalg som i mye større grad består av utviklingsland. Dette, sammen med ulik tidsperiode, er antageligvis mye av forklaringen på hvorfor de får ulikt resultat.

De resterende 6 studiene som tester for forpliktelseseffekten ser på bilateral FDI mellom en gruppe av vertsland og en gruppe med avsendere av FDI. Også blant disse er det sprikende resultater, men igjen kan man se visse mønstre på hva som er felles for de som finner henholdsvis at BITs gir økt FDI og ikke.

UNCTAD rapporten finner en svak sammenheng på at det er mulig at forpliktelseseffekten er positiv, men studien har blitt kritisert for ikke å ta høyde det faktum at både FDI og BITs økte kraftig i den aktuelle perioden og at den har med få kontrollvariable, og resultatet deres er heller ikke robust⁴⁸. Hallward-Driemaier (2003) og Aisbett (2007) finner ikke at forpliktelseseffekten virker stimulerende på FDI, mens Egger og Pfaffermayer (2004), Egger og Merlo (2007) og Busse, Koeniger og Nunnenkamp (2008) finner en signifikant og positiv forpliktelseseffekt. Alle studiene ser på perioden fra omtrent 1980-2000, med unntak av UNCTAD-studien som ser på data fra 1971-1994.

Studiene som ikke finner noen signifikant effekt ser på innkommende FDI-strøm, mens de to studiene til Egger ser på bilateral FDI-beholdning. Dessuten har Egger og Merlo (2007) bare

⁴⁸ UNCTAD (2007)

med europeiske land i sine utvalg. 25 av de 28 vertslandene de har med er også med i Egger og Pfaffermayer (2004) sitt utvalg av vertsland, men de har med flere land, også fra andre kontinenter, men utvalget bærer preg av mange høy- og mellominntektsland. I de tre studiene som ikke finner noen effekt er alle vertslandene utviklingsland. To årsaker som antageligvis er viktig for å forklare hvorfor de får motsatt resultat er altså at de ser på svært ulike land som mottagere av FDI og at de ikke bruker samme variable.

Busse, Koeniger og Nunnekamp skiller seg fra alle de andre studiene ved at de har med et større utvalg, 83 vertsland, og at dette består av utviklingsland og overgangsland, i motsetning til de to andre studiene som finner en positiv effekt. De har dessuten også med 10 utviklingsland blant avsenderland for FDI, der de andre studiene bare har med OECD-land. I likhet med studiene som ikke finner noen effekt ser de og på innkommende FDI-strøm, men bruker et gjennomsnitt for de siste tre årene. I tillegg skiller de seg ved at de bruker en gravitasjonsmodell for å estimere effekten, og ikke en fixed-effect-metode som de andre studiene, unntatt UNCTAD-studien som bruker cross-sectional.

En forklaring på hvorfor de finner en effekt, mens studier som også ser på utviklingsland som mottagere av FDI kan være at de benytter seg av en annen økonometrisk metode. Det kan og være fordi de har et større utvalg og i større grad har med overgangsland, og ikke bare utviklingsland. Dessuten er den avhengige variabelen litt annerledes, som og kan være en grunn til at de ikke finner det samme.

5.2.2. Empiriske bevis for signaleffekten

Signaleffekten blir testet ved å bruke de totale innkommende FDI-strømmene og det totale antall BITs man har inngått, typisk med OECD-land, og ser om det har noen forklarende effekt. I 10 av artiklene i mitt utvalg testes det for signaleffekten, og 5 av de gir at BITs har en positiv og signifikant signaleffekt.

De fleste av studiene dekker en ganske lang periode fra ca 1970-2000. Unntakene er bla Salacuse og Sullivan, som bare ser på årene 1998,1999 og 2000, UNCTAD-rapporten, som bare ser på FDI i 1995, og Grosse og Trevino (2005) som bare har med data fra 1990-1999. Dette siste har sammenheng med at de gjør en studie for effekten i Sentral- og Øst-Europa, og at de derfor ser på årene etter oppløsningen av Sovjetunionen.

To andre studier ser også bare på spesielle regioner. Banga (2003) ser på FDI inn i 15 asiatiske land og Gallagher og Birch (2006), som også testet for forpliktelseeffekten, ser altså bare på land i Latin-Amerika. Av disse tre studiene som ser på enkeltregioner finner de at signaleffekten er signifikant og positiv for studien gjort for overgangsøkonomier i Europa og for landene i Asia. Studien som ser på Latin-Amerika finner ingen effekt av å signere BITs på de totale innkommende FDI-strømmene.

I studien til Salacuse og Sullivan (2004) er det bare for BIT med USA og ikke andre OECD-land at de finner en positiv effekt, og resultatet deres er derfor ikke entydig. UNCTAD-studien har fortsatt den samme kritikken rettet mot seg om dårlig metode og finner heller ikke noen robust signaleffekt. Disse to studiene trenger heller ikke gi samme resultat som resten siden de ser på en såpass begrenset tidsperiode sammenlignet med de andre studiene.

Av de seks studiene som ser generelt på om flere BITs bidrar til økt FDI finner altså, Buthe og Milner (2009), Neumayer og Spess (2005) og Tobin og Rose-Ackerman (2006) en positiv effekt, mens UNCTAD-studien, Tobin og Rose-Ackerman (2005) og Yackee (2007) ikke finner det.

De to studiene av Tobin og Rose-Ackerman skiller seg fra resten ved at de har gjennomsnittlig innkommende FDI-strøm for de siste 5 årene som avhengig variabel, mens de andre har årlig FDI-strøm. Tobin og Rose-Ackerman (2005) finner ingen effekt av å signere BITs på de totalt innkommende FDI, mens Tobin og Rose-Ackerman (2006) finner at det å signere flere BITs har en signifikant og positiv, men avtagende effekt. Den store forskjellen på disse to studiene, er at den andre ble utvidet med langt flere land, med et utvalg på 45 vertsland i den første studien til 137 i den andre. I begge studiene er alle vertslandene utviklingsland. Mye av dataene i den store studien måtte bli estimert på grunn av manglende datagrunnlag. Årsaken til at disse to studiene kommer til ulike konklusjoner er trolig at det er så stor forskjell i utvalget av vertsland.

Både Buthe og Milner (2009) og Neumayer og Spess (2005) finner en signifikant, positiv signaleffekt. De ser på henholdsvis 122 og 119 utviklingsland, begge i perioden 1970-2000. Neumayer og Spess sin studie er blitt kritisert for å ha med mange små øy-stater, og Tobin og Rose-Ackerman (2005) kritiserer datagrunnlaget og metoden til Neumayer og Spess og sier

*“(they) include very small island countries, may be skewing their results. It is also unclear how they have dealt with the transition from socialism that occurred in Europe during the period. This regime change was surely a more important structural shift than the signing of BITs and their BITs data may be picking up that phenomenon. Their use of year-to-year data across such a long time period is likely to skew their results”*⁴⁹. Men Buthe og Milner (2009) har tatt høyde for deler av dette og har bare med land som har en befolkning på over 1 million.

Neumayer og Spess (2005) kritiserer og tidligere studier, og peker særlig på at de har med for få land i studien og mener dette er mye av årsaken til de sprikende resultatene og at man tidligere ikke har funnet noen effekt. De kritiserer og at Hallward-Driemaier (2003) ikke tar høyde for at det kan være en signaleffekt, og argumenterer for at signaleffekten er den viktigste kanalen BITs påvirker FDI gjennom og finner selv en stor og signifikant signaleffekt.

Yackee (2007) argumenterer for at det er urealistisk å tro at BITs kan øke FDI med mellom 50-90%, og foretar en replikasjon av studien til Neumayer og Spess (2005). Disse to studiene skiller seg fra de andre ved at de bruker en litt annen metode og at de bruker en forklaringsvariabel der BIT er vekta for andelen det landet har av total utgående FDI. Yackee (2007) endrer lite, men fjerner årsummyene og gjør studien for en litt kortere tidsperiode. Han finner korrelasjon mellom FDI og BITs, men ikke at BITs fører til økt FDI.

En hovedgrunn til at de ulike studiene får så sprikende resultater ser derfor ut til å være fordi de i stor grad ser på ulike land, og også fordi de bruker ulike metoder og ser på ulike tidsperioder.

5.2.3. Empiriske bevis for om BITs virker som substitutt for institusjoner

For å sjekke om BITs kan virke som et substitutt for svake institusjoner, har man sett på risikofaktorer og delt opp for å se om effekten av BITs på FDI er avhengig av risiko i landet. Fire studier har undersøkt for dette, der Hallward-Driemaier (2003) finner at BITs ikke fungerer som substitutt, men at de heller virker komplementært med svake institusjoner.

⁴⁹ Tobin og Rose-Ackerman (2005: s.)

Heller ikke Tobin og Rose-Ackerman (2005) finner at BITs virker som et substitutt for institusjoner. Felles for disse to studiene er at de heller ikke finner at BITs øker FDI. De har dessuten data fra nesten samme periode, henholdsvis 1980-2000 og 1975-2000, og ser på FDI inn i utviklingsland, i henholdsvis 31 og 45 land.

De to andre studiene som tester for substitusjonseffekten finner begge en signifikant og positiv signaleffekt, men bevisene for at BITs skal fungere som substitutt for institusjoner er også i disse svake. Neumayer og Spess (2005) finner noe bevis, men de er ikke robuste for variasjoner av nivå på institusjonell kvalitet. Busse, Koeniger og Nunnenkamp (2010) finner at BITs kan virke som substitutt til en viss grad. I begge disse studiene er det langt flere vertsland med, henholdsvis 119 og 83. Men de dekker over omtrent samme tidsperiode, bare litt utvidet fra henholdsvis 1970-2001 og 1978-2004.

Det er ikke overraskende at de studiene som ikke finner at BITs øker FDI gjennom enten forpliktelseeffekten eller signaleffekten heller ikke finner at de virker som substitutt for gode institusjoner. Siden heller ikke de to studiene som har funnet bevis for at BITs øker FDI gjennom signaleffekten finner at BITs kan forventes å virke som substitutt for svake institusjoner er de empiriske bevisene for at BITs skal kunne erstatte gode institusjoner, og virke som en snarvei for mer FDI mens gode institusjoner utvikles, derfor svake.

5.2.4. Empiriske bevis for effekten av sterkere beskyttelse

Kun tre av studiene tester for om avtaler som gir sterkere beskyttelse av investeringene har en større effekt på FDI. Studier som tester om BITs med sterkere beskyttelse av investorer bidrar mer for å øke FDI sammenligner gjerne innkommende FDI fra land med sterk beskyttelse i sine BITs med innkommende FDI fra land med svakere beskyttelse i sine BITs.

Salacuse og Sullivan (2004) finner at det kun er en avtale med USA, og ikke andre OECD-land som fører til økt totalt innkommende FDI. Siden USA sine BITs generelt gir mer beskyttelse enn andre BITs, tar de dette som et bevis på at avtaler med sterkere beskyttelse av investorer bidrar mer til å øke FDI. Yackee (2007) finner ingen bevis for at avtaletype har noen betydning, og at sterkere beskyttelse av investorer bidrar mer til å øke FDI, men han finner heller ingen bevis for at BITs i det hele tatt fører til mer FDI.

Berger, Busse, Nunnenkamp og Roy (2012) kritiserer de tidligere studiene for å behandle alle BITs som om de er like, og innholdet av de som en «black box», når det i virkeligheten er store variasjoner. Deres studie tester kun for avtaletype og hvor liberale etableringsreglene er og finner sterke bevis for at en avtale som gir mer beskyttelse bidrar mer til å øke FDI enn en avtale med mindre beskyttelse av investeringer.

Det er ikke overraskende at Yackee (2007), som ikke finner at BITs øker FDI, heller ikke finner at en avtale med sterkere beskyttelse av investorer bidrar i større grad til å øke FDI. Salacuse og Sullivan (2004) sitt resultat kan og trekkes noe i tvil siden andre studier ikke finner at avtale med USA gir noen effekt. Studiene som har testet for effekten av sterkere beskyttelse er altså ikke entydige i sin konklusjon og har også svært ulike fremgangsmåter. Siden det bare er snakk om 3 studier er det ikke mye sammenligningsgrunnlag og derfor vanskelig å trekke noen tydelig konklusjon.

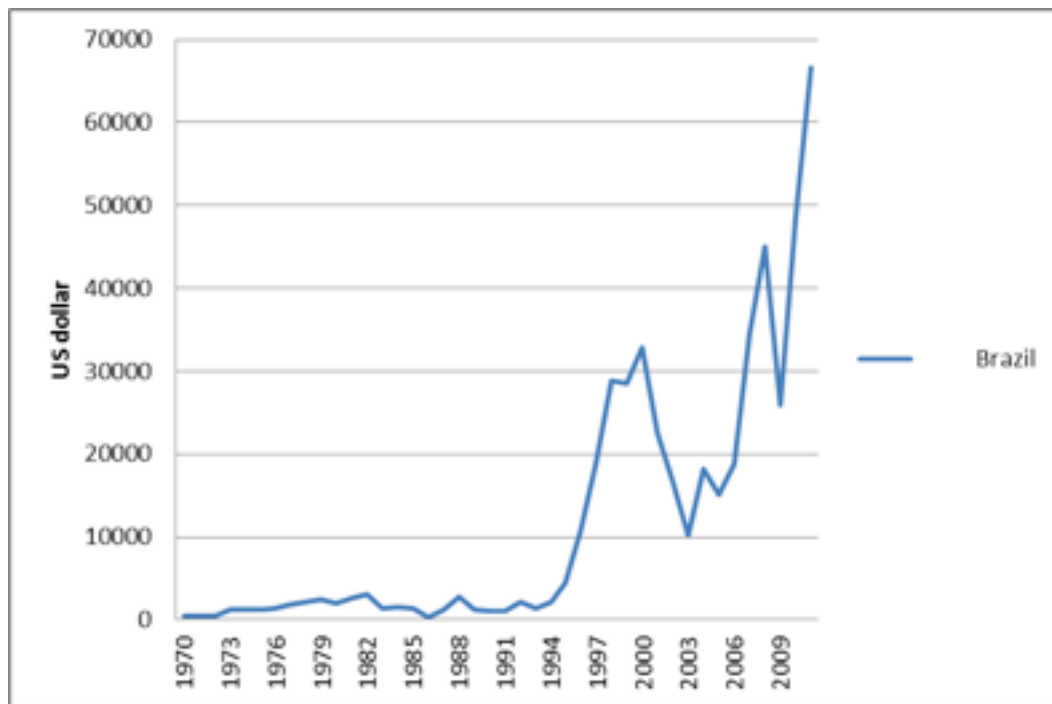
5.3. Vekst av BITs som bevis for at de er effektive

Navaretti og Venables (2004) argumenterer med at «*That international agreements are useful is demonstrated by the more than 2000 Bilateral investment Treaties That are currently in effect.*»⁵⁰ Men at det har vært vanskelig å forhandle seg frem til et multilateralt system grunnet asymmetri mellom hvem som er kapitaleksportører, høyinntektsland, og kapitalimportører, både lav- og høyinntektsland land.

Hallward-Driemaier (2003) fokuserer derimot på at det er opplagt at å inngå BITs ikke er en *nødvendig* betingelse for å motta FDI. Hun trekker frem at det er mange par med land som ikke har en BIT, men der det er store FDI-strømmer. Japan, som er stor kapitaleksportør, har for eksempel signert få BITs og Brasil som har mottatt masse FDI har ikke ratifisert en eneste BIT. Kina er dessuten en av de største mottakerne av FDI fra USA, men de har ikke inngått noen BIT. Det er også mange eksempler på land som har inngått mange BITs, uten at de har sett en stor økning i innkommende FDI, dette gjelder særlig for land i Afrika sør for Sahara.

⁵⁰ Navaretti og Venables (2004: s.19)

Figur 17. Innkommende FDI-strøm til Brasil, 1970-2011



Data: UNCTAD sin database

6. Konklusjon

Motivasjonen til utviklingsland for å inngå BITs er å tiltrekke seg mer FDI som igjen skal skape vekst og utvikling. FDI har potensial til å gi både positive og negative effekter, så de forventede effektene av FDI på vertslandet er vanskelig å forutsi. Om BITs bidrar til å øke FDI er det også stor usikkerhet knyttet til, da verken teori eller den empiriske målte effekten gir noen klar konklusjon. Spørreundersøkelser gir også ulike svar på hvor viktig BITs er for investorer når de tar avgjørelser om hvor de skal investere. Mange avtaler er derfor ikke et bevis på at de er effektive, men det er kanskje et bevis for at beslutningstagere og politikere tror de er effektive.

Av de 16 artiklene jeg har sett på er det ikke bare testet for ulike effekter, men det er også brukt ulike metoder, ulike utvalg av land og man har delvis sett på data fra ulike tidsperioder. Dette er i stor grad forklaringen på hvorfor noen har funnet at BITs bidrar til å øke FDI, mens andre ikke har gjort det. Dersom BITs øker FDI gir de empiriske funnene mest støtte til signaleffekten, og at denne er viktigere enn forpliktelseeffekten, selv om flere ikke finner noen effekt i det hele tatt.

Ulike vertsland ser ofte ut til å være hovedårsaken til hvorfor de ulike studiene har kommet til ulike konklusjoner. Dette gjelder ikke for replikasjonen Yackee (2009) gjør av Neumayer og Spess (2005) der det kun er små endringer i metode som er grunnen til de ulike resultatene. Både at ulike land og små endringer i metode kan gi så store utslag i resultatet kan tyde på at det ikke er noen universell sammenheng mellom BITs og FDI, men at det er avhengig av kontekst og at BITs derfor har ulik effekt i ulike land og regioner.

De studiene som ikke har funnet noen effekt har det til felles at de bare har med utviklingsland i utvalget av vertsland, mens i studiene som finner en effekt er det flere som har med ganske mange rike og mellominntektsland blant sine vertsland. Dette kan tyde på at BITs fungerer dårligst til å tiltrekke mer FDI der det kanskje trengs mest, nemlig i de fattigste landene. Samtidig har studier vist det er utviklingsland som har minst sjanse for å klare å utnytte de positive ringvirkningen av FDI.

Det vi vet er at inngåelse av BITs og andre måter utviklingsland tiltrekker seg FDI på har kostnader. Dette både i form av at man kan bli trukket inn for søksmål, der både selve saken

og en eventuelt idømt kompensasjon er direkte kostnader, og kostnadene knyttet til forhandling, utarbeidelse og implementering av avtaler. Det er dessuten en politisk kostnad knyttet til at man gjennom investeringsavtalen oppgir noe handlingsrom og suverenitet, også for fremtidige myndigheter.

Det økende antall tvister og søksmål kan sees på som et bevis for at investorene kjenner til avtalen og vet hvilken beskyttelse de gir. De store beløpene som tidvis er gitt i kompensasjon kan øke investorers interesse ytterligere. Dette betyr at BITs kan påvirke investorer lenge etter at de er ratifisert. Så selv om antall nye avtaler er synkende er de fortsatt viktig fordi avtalene fortsatt gjelder, og det økende antall tvistesaker viser at man i stadig større grad ser konsekvensene av avtalene. Trenden med økt antall tvister kan være en forklaring på hvorfor enkelte land er mer skeptiske til å inngå nye avtaler. En annen grunn til at det ikke inngås så mange nye avtaler kan dessuten være et det finnes en øvre grense for mange avtaler som kan inngås.

Grunnet mye kritikk av avtalene har flere aktører pekt på endringer som burde gjøres med investeringsregelverket. UNCTAD (2012) skriver at politikk har betydning for å hindre negative effekter og generere positive effekter av FDI, og med sine prinsipper om bærekraftige investeringer gir de tydelig uttrykk for dette og mener det er et behov for å balansere rettigheter og plikter for investor. Noen av de nyeste avtalene har til en viss grad tatt innover seg kritikken ved å inkludere elementer om bærekraftighet, arbeideres rettigheter og miljøstandarder, men inkluderer fortsatt ikke investorplikter på et juridisk bindende nivå. Rettighetene til investorer fortsetter dermed å være juridisk bindene gjennom BITs, mens pliktene holdes utenfor og overlates til retningslinjer med begrensede sanksjonsmuligheter. BITs setter dermed i mange tilfeller en effektiv stopper for disse politikk anbefalingene.

IMF mener at å investere i gode reguleringsmiljø, inkludert å bygge opp et kredibelt juridisk rammeverk er mye mer kostnadseffektivt enn politikk og insentiver ment til tiltrekke seg FDI. Det kan også bidra til å unngå et kappløp mot bunnen, der ulike investorer spiller ulike land ut mot hverandre i jakten på best mulig tilbud for investeringene sine. For å unngå dette har det også vært påpekt at det er behov for et internasjonalt regelverk for FDI.

Men samtidig med disse anbefalingen og en innsnevring av noen av avtalene, ser vi og en tendens til at mange selskaper benytter seg av treaty shopping og investerer via land som

Nederland, som ikke har endret sine BITs eller tatt innover seg kritikken som har kommet i særlig grad. At så mange land har Nederland på topp 5 lista over hvor de er investert og hvor det investeres fra er også et signal om at mye av investeringene går via datterselskap. Det er vanskelig å vite hvor mye som er begrunnet med fordelaktige BITs, og hvor mye som er andre investorfordeler som lav skatt og andre forhold. Men de mange tvistene som går via nederlandske BITs, der moderselskapet er fra et annet land, er et tydelig tegn på at fordelene BITs gir også bidrar til at selskaper velger å investere via Nederland.

Hva som er årsaken til at så mange selskaper investerer via Nederland og også hvorfor 14% av norsk utgående FDI-beholdning var i Nederland i 2011, og hvor mye av dette som eventuelt skyldes treaty shopping er utenfor denne oppgaven.

7 Litteraturliste

- Aisbett, E. (2009), Bilateral Investment Treaties and Foreign Direct Investment: Correlation versus Causation, in Karl P. Sauvant and Lisa E. Sachs (eds.), *The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment*, Oxford University Press, Oxford, UK
- Banga, R. (2003), Impact of Government Policies and Investment Agreements on FDI inflows. Working paper for Indian Council for Reasearch on International Economic Relations.
- Basu, P. og Guariglia, A. (2005) Foreign Direct Investment, Inequality, and Growth. Working paper, Durham University
- Berger, A., Busse, M., Nunnenkamp P. og Roy, M. (2012) Do trade and investment agreements lead to more FDI? Accounting for key provisions inside the black box. Springer-Verlag
- Bergstrand, J. H. and Egger, P. (2011), What Determines BITs? CESifo Working Paper Series No. 3514.
- Bernander, J.G. (2012). Bilateral investeringsbeskyttelsesavtale med India. Åpent brev fra NHO til nærings-og handelsdepartementet.
http://www.nho.no/getfile.php/bilder/RootNY/filer_og_vedlegg1/brev%20til%20Giske.pdf
- Busse, M., Königer J. og Nunnenkamp, P. (2010). FDI Promotion through Bilateral Investment Treaties: More Than a Bit? *Review of World Economics* 146 (1): 147-177.
- Buthe, T. og Milner, H.V. (2009), Bilateral Investment Treaties and Foreign Direct Investment: A Political Analysis, i Karl P. Sauvant and Lisa E. Sachs (eds.), *The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment*, Oxford University Press, Oxford, UK.
- Christians, A.D. (2009) Tax Treaties for Investment and Aid to Sub-Saharan Africa: A Case Study, in Karl P. Sauvant and Lisa E. Sachs (eds.), *The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment*, Oxford University Press, Oxford, UK
- Denisia, A. (2010), Foreign Direct Investment Theories: An Overview of the Main FDI Theories, *European Journal of Interdisciplinary Studies*, No. 3
- Dijk, M. van, Weyzig, F. og Murphy, R. (2006). *The Netherlands: A Tax Haven?* Amsterdam, SOMO (Centre for Research on Multinational Corporations)
- Egger, P. og Merlo, V. (2007). The impact of bilateral investment treaties on FDI dynamics. *The World Economy* (2007). Vol. 30: 1536–1549.
- Egger, P. og Pfaffermayr, M. (2004), The Impact of Bilateral Investment Treaties on Foreign Direct Investment, *Journal of Comparative Economics* 32, 788-804.
- Elkins, Z., Guzman A. og Simmons, B. (2006) “Competing for Capital: The Diffusion of Bilateral Investment Treaties, 1960-2000.” *International Organization* 60, no. 4: 811-846.

Gallagher, K. P. og Birch, M.B.L. (2006), Do Investment Agreements Attract Investment? Evidence from Latin America,” *Journal of World Investment and Trade* 7 (6), 961-976.

Grosse, R. og Trevino, L.J. (2005). New institutional economics and FDI location in Central and Eastern Europe. *Management International Review*. Vol. 45, No. 2: 123–145.

Guzman, A. (1998), Why LDCs Sign Treaties That Hurt Them: Explaining the Popularity of Bilateral Investment Treaties. *Virginia Journal of International Law*, Vol. 38.

Hallward-Driemeier, M. (2003), Do Bilateral Investment Treaties Attract FDI? Only a Bit and They Could Bite, *World Bank Policy Research Paper* WPS 3121.

Kerner, A. (2009). Why Should I Believe You? The Costs and Consequences of Bilateral Investment Treaties. *International Studies Quarterly* 53 (1): 73-102.

Legendijk, A. og Hendrikx, B. (2009), *Foreign Direct Investment*, Radboud University, Nijmegen, Elsevier Ltd.

Lall, S. og Narula, R. (2004). Foreign Direct Investment and its Role in Economic Development: Do We Need a New Agenda? *The European Journal of Development Research*, Vol.16, No.3, Autumn 2004, pp.447 – 464

Lipsey, R.E. og Sjöholm F. (2004) Host country impacts of inward FDI: Why such different answers? *Working Paper* No 192 May 2004

Muchlinski, P. (2009) *The Framework of Investment Protection: The Content of BITs*, in Karl P. Sauvant and Lisa E. Sachs (eds.), *The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment*, Oxford University Press, Oxford, UK

Navaretti, G.B. og Venables, A.J. (2004). *Multinational firms in the World Economy*. Princeton University Press.

Neumayer, E. og Spess, L. (2005). Do Bilateral Investment Treaties Increase Foreign Direct Investment to Developing Countries? *World Development* 33 (10): 1567-1585.

NOU:19 (2009). *Skatteparadis og utvikling*.

Os, R. van og Knottnerus, R. (2011). *Dutch Bilateral Investment Treaties: A gateway to "treaty shopping" for investment protection by multinational companies*. Amsterdam, SOMO (Centre for Research on Multinational Corporations)

Reiter, S.L. og Steensma, H. K. (2010). Human Development and Foreign Direct Investment in Developing Countries: The Influence of FDI Policy and Corruption. *World Development*, Vol. 38, issue12 (p.1678-1691)

Salacuse, J. and Sullivan, N. (2004), Do BITs really work? an evaluation of bilateral investment treaties and their grand bargain, *Harvard International Law Journal* 46(1).

Skovgaard Poulsen, L.N. og Aisbett, E. (2013) 'When the Claim Hits: Bilateral Investment Treaties and Bounded Rational Learning,' World Politics, vol. 65, no. 2, 2013

Swenson, D. (2005), Why Do Developing Countries Sign BITs?, U.C. Davis Journal of International Law and Policy

Tobin, J. og Rose-Ackerman, S. (2005), Foreign direct investment and the business environment in developing countries: The impact of bilateral investment treaties. Yale Law School Center for Law, Economics and Public Policy Research Paper No. 293.

Tobin, J. og Rose-Ackerman, S. (2006). Bilateral investment treaties: Do they stimulate foreign direct investment? Yale University (June), mimeo.

UNCTAD (2007). Bilateral Investment Treaties 1995-2006: Trends in Investment Rulemaking. New York and Geneva: United Nations

UNCTAD (2009). The Role of International Investment Agreements in Attracting Foreign Direct Investment to Developing Countries. New York: United Nations

UNCTAD (2012) World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies. New York: United Nations

Vandeveldt, K.J. (2009) A Brief History of International Investment Agreements in Karl P. Sauvant and Lisa E. Sachs (eds.), The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment, Oxford University Press, Oxford, UK

Yackee, J. W. (2007). Do BITs Really Work? Revisiting the Empirical Link between Investment Treaties and Foreign Direct Investment. University of Wisconsin Legal Studies Research Paper No. 1054

Data:

FDI, BNP m.m. for alle land i perioden 1970-2011:

<http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>

Bilateral FDI-beholdning i 2011:

<http://cdsis.imf.org/>

BIT-avtaler inngått:

[http://unctad.org/en/Pages/DIAE/International%20Investment%20Agreements%20\(IIA\)/Country-specific-Lists-of-BITs.aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/International%20Investment%20Agreements%20(IIA)/Country-specific-Lists-of-BITs.aspx)